

# LE DEVOIR ECONOMIE

La chaîne d'images dans le Devoir: la chaîne se fera en ligne aussi. Photo: Mario Lapointe, Directeur, Québec de Québec (1985)

1994 • MONTREAL, LE LUNDI 10 JUILLET 1994 • 27 • 1994 • 12 • TORONTO 12

## Comment se retrouver dans les dédales administratifs, pour obtenir l'aide gouvernementale?

CLAUDE TURCOTTE  
LE DEVOIR

C'est curieux comment les longs séjours sur un lit d'hôpital incitent à des revirements de carrière. Roger Lemelin y a trouvé sa vocation de romancier, Jacques Normand y a compris qu'il pouvait fort bien réussir à la radio. Serge Naud, qui avait commencé comme vendeur de pièces d'auto et qui avait ensuite acquis un commerce dans le groupe Uni Sélect, s'est lui aussi remis en question en souffrant pendant près de deux ans et en regardant la télé, d'où l'idée lui est venue d'inventer un nouveau commerce.

Pendant cette période d'inactivité en 1993 et 1994, il a été frappé par certaines faillites spectaculaires. Il s'est alors mis à la tâche d'appeler tous les ministères, aussi bien à Québec qu'à Ottawa, ainsi que les municipalités, pour dresser un inventaire de tous les programmes d'aide aux entreprises sous forme de subventions, de crédit d'impôt, de prêts remboursables, etc. Il établissait en outre une liste de contacts avec les fonctionnaires affectés à des dossiers spécifiques par secteur d'activité et par région.

En 1995, Serge Naud a finalement créé sa propre PME qu'il a baptisée Match Entreprises et qui a maintenant ses bureaux rue Saint-Jacques, à Montréal, dans un ancien édifice de prestige. M. Naud ne cache pas que le démarrage fut difficile. Tout le travail était fait à la main jusqu'à l'an passé, alors que l'informatisation a permis de simplifier considérablement la tâche, d'accélérer le service et de maintenir à jour l'ensemble des informations, car il y a des changements constants dans les programmes gouvernementaux.

M. Naud dit avoir répertorié à ce jour environ 1100 programmes différents, soit quelque 600 au palier fédéral et 450 de la part du gouvernement québécois. Il y a en plus un certain nombre de mesures municipales dont peuvent tirer profit des entreprises désireuses de s'implanter dans l'une de ces localités ou de prendre de l'expansion si elles y sont déjà installées.

### Une approche d'homme d'affaires

Ayant lui-même été propriétaire d'un commerce, M. Naud a le sentiment de comprendre parfaitement la situation et les problèmes des dirigeants de PME, qui sont absolument



Serge Naud fonde en 1995 sa propre compagnie, Match Entreprises.

incapables, faute de temps, de faire eux-mêmes l'inventaire et surtout l'analyse détaillée des programmes dont ils pourraient profiter.

D'ailleurs de nombreux dirigeants de PME craignent tellement l'ingérence des gouvernements dans leurs affaires qu'ils refusent systématiquement de recourir à l'aide gouvernementale, quelle qu'elle puisse être. M. Naud considère qu'ils font une erreur en réagissant de cette façon, puisqu'ils pourraient souvent, lorsqu'ils créent des emplois ou achètent des équipements, obtenir des subventions ou des prêts, sans que l'État n'intervienne dans la direction et la gestion de leur entreprise.

Devant la complexité des réglementations et les nombreuses critiques émanant des entreprises, des chambres de commerce et autres organismes, les gouvernements ont cherché depuis quelques années à simplifier la tâche en créant ce qu'on appelle des guichets uniques. Il semble toutefois que même ces centres ne répondent pas complètement aux attentes de la clientèle.

Par exemple, Info Entrepreneurs, une structure mise en place par les gouvernements du Québec et du Canada, en collaboration avec la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, considère que le servi-

ce de préparation et de sélection des programmes d'aide gouvernementale offert par l'entreprise de M. Naud complète bien son propre service. Info Entrepreneurs peut même référer des clients à Match Entreprises.

### Pas de subvention pour des emplois déjà créés

D'ailleurs, M. Naud assure qu'il ne fait aucun démarchage auprès des entreprises directement, sauf qu'il a commencé par faire la tournée de toutes les banques, puisque ce sont elles d'abord qui reçoivent des entrepreneurs en quête d'argent pour se lancer en affaires ou prendre de l'expansion. Or, c'est à cette étape qu'il faut recourir aux programmes d'aide gouvernementale. «N'essayez pas d'avoir une subvention pour des emplois que vous avez déjà créés», dit-il.

Après les banques, il a présenté ses services à des bureaux de comptables qui sont également d'importants conseillers pour les entreprises. Enfin, il a fait la même démarche auprès des ministères et autres services gouvernementaux concernés.

À tous, il explique comment il a fait l'inventaire de tous les programmes, qu'il les a ensuite classés en sept grands secteurs, à savoir agriculture, recherche et développe-

ment, culture, fabrication, construction, communication et services. Chacune de ces catégories d'activités est elle-même subdivisée. En peu de temps, M. Naud et son équipe de cinq employés peuvent dégager les programmes précis auxquels une PME peut être admissible pour un projet spécifique.

Il présente alors un rapport succinct qui résume les programmes, donne les noms des fonctionnaires concernés, leurs numéros de téléphone, les conditions d'admissibilité, tels le nombre d'emplois, l'investissement minimal requis, les délais de remboursement, etc. Partant de là, le client peut consulter un autre document plus élaboré pour les points qui l'intéressent davantage.

Une fois l'état de la question bien établi, on peut alors élaborer une stratégie et des étapes. Doit-on aller à la SDI d'abord ou faire appel à tel ou tel autre programme portant sur la recherche-développement ou sur les exportations ou tout autre aspect pertinent? Devrait-on opter pour du capital de risque et s'en tenir à un financement?

Avec toute la détermination d'un vendeur énergique, M. Naud exprime sa conviction que son système est unique et que même chez les professionnels, très peu parmi ceux-ci ont une connaissance aussi précise des programmes d'aide gouvernementale.

À ses débuts, il demandait 250 \$ pour un rapport préparé spécifiquement pour une entreprise. Depuis 1995, il dit avoir servi environ 300 clients. Son tarif actuel se situe entre 1000 et 5000 \$, ce qui peut être accompagné d'une commission de 10 % sur les prêts ou subventions obtenues.

Mais il n'y a plus de subventions, disent les gouvernements. Qu'en est-il au juste? «On appelle ça maintenant des contributions non remboursables», répond M. Naud, qui entreprend maintenant d'étendre son système à l'Ontario, puis aux autres provinces canadiennes et au reste du monde.

Pour ce qui est des programmes émanant des gouvernements du Québec et du Canada, l'inventaire est constamment remis à jour au fur et à mesure que certains d'entre eux sont devenus caducs et que de nouveaux sont apparus, sans oublier tous ceux qui sont modifiés en cours de route ou dont les fonds alloués pour l'année ont été épuisés.

La démarche offerte par Match Entreprises est éminemment pratique.

Depuis  
près  
de trois ans,  
Naud a  
répertorié  
plus de 1000  
programmes  
provenant  
des trois  
paliers de  
gouvernement