

Sherbrooke: Terre d'innovation / Land of Innovation

Un essai sur le positionnement de Sherbrooke en tant que pôle d'innovation

Karim Yaghmour,
Président et fondateur
Kryptiva Inc.

Table des matières

1. À propos de l'auteur.....	3
2. Préambule.....	3
3. D'autres villes ou régions en tant qu'exemples?.....	4
3.1. Silicon Valley, est-ce vraiment un exemple?.....	4
3.1.1. Les ingrédients.....	5
3.1.2. Le temps.....	5
3.1.3. La proximité, l'infrastructure, les ressources et la qualité de vie.....	6
3.2. Un "parc technologique"?.....	7
3.3. Un exemple canadien?.....	8
4. Quoi faire et comment?.....	9
4.1. Quel type d'innovation?.....	10
4.2. Un gros VC?.....	10
4.3. Une machine à startup?.....	12
5. En résumé.....	14

1. À propos de l'auteur

Avant d'aller plus loin, il serait important pour le lecteur d'en savoir plus sur l'auteur. L'auteur est présentement président de Kryptiva Inc., un startup¹ made-in-Sherbrooke dans le domaine de la sécurité informatique. Bien qu'il ait commencé à travailler sur le produit qui serait éventuellement celui de Kryptiva inc. en 2003, lorsqu'il résidait encore à Montréal, Kryptiva Inc. a été démarré en 2005 à l'aide de financement privé provenant de "financial angels"² locaux. Avant Kryptiva inc., il avait fondé une autre entreprise en 1999 qui comptait parmi ses clients des multinationales telles que Motorola, Panasonic, Scientific-Atlanta, BAE Systems et d'autres.

Sur le point de vue strictement professionnel, il est assez connu dans le monde Linux, y ayant fait plusieurs contributions importantes et ayant écrit un livre pour la maison d'édition O'Reilly, elle-même très reconnue dans le monde des technologies de l'information (TI). Il possède une maîtrise et un bac en génie informatique de l'École Polytechnique de Montréal. Une recherche rapide sur Google devrait permettre au lecteur d'en apprendre plus à son égard.

Bref, il ne peut certainement pas se réclamer de posséder une vérité quelconque et il invite le lecteur à faire une lecture critique de ses réflexions. Il n'en demeure pas moins qu'il a "roulé sa bosse", comme le dit l'expression populaire, et que ce qui suit est un effort sincère qui se veut informé.

2. Préambule

L'essai présent est un exercice de réflexion faisant suite à une lecture attentive des documents produits dans le cadre du Sommet de Sherbrooke. Plus spécifiquement, il m'est apparu important de souligner certaines divergences avec les constats et la direction suggérée par les documents intitulés "Diagnostic, enjeux et défis" et "Vision et orientations stratégiques." En somme, bien que je sois d'accord sur le potentiel de Sherbrooke de devenir

1 Notez que le mot "startup" figure bel et bien dans le Larousse et bien qu'il y est suggéré d'utiliser "jeune pousse" à la place, il n'existe malheureusement pas de mot ni de formulation française pour traduire fidèlement ce terme consacré.

2 Le terme "angels" est utilisé dans le jargon du financement des startups pour désigner des individus qui, n'étant pas nécessairement issu du monde des technologies de l'information, décident de fournir un certain capital de lancement à un startup.

un pôle d'innovation:

1- Je demeure sceptique face à la capacité de Sherbrooke en tant que ville de devenir un pôle d'innovation en utilisant principalement son pôle universitaire comme tremplin. Tel qu'on le verra plus bas, l'existence d'un pôle universitaire est une condition nécessaire mais non suffisante.

2- Je suis inquiet de voir qu'il ne semble pas y avoir eu d'analyse des succès et des échecs de d'autres régions qui ont voulu devenir ou qui sont devenues des pôles d'innovation.

3- Je crois que les orientations stratégiques définies à l'aube du pré-sommet sont à certains égards trop conventionnelles et pas assez agressives.

D'après moi une approche proactive et audacieuse pour créer à Sherbrooke un terreau fertile lui permettra à long terme de devenir une terre d'innovation.

3. D'autres villes ou régions en tant qu'exemples?

Comme le disent les documents de travail, Sherbrooke n'est pas la première ville à vouloir se donner comme vocation d'être un pôle d'innovation. D'autres s'y sont essayés avant et, à mon point de vue, il faut s'intéresser particulièrement à ce qu'ils ont fait de mieux. Bien entendu, je me limite aux villes s'étant démarquées dans l'innovation dans le monde des TI. Une analyse similaire pourrait probablement se faire pour d'autres champs d'innovation.

3.1. Silicon Valley, est-ce vraiment un exemple?

À en juger par le nombre de régions dans le monde qui ont essayé de déclasser Silicon Valley, il faut se rendre à l'évidence que le momentum qui y règne la rend presque intouchable. Son histoire peut, par contre, nous servir de guide. À cet égard, je recommande à tout lecteur intéressé de faire de Sherbrooke un pôle d'innovation de lire l'article de Paul Graham intitulé "How to be Silicon Valley" disponible à <http://www.paulgraham.com/siliconvalley.html>. Entre autres, Paul Graham est connu dans le monde des TI pour avoir été l'instigateur de l'idée d'utiliser des filtres Bayésiens pour identifier et trier le pourriel (spam). C'est la méthode la plus utilisée à l'heure actuelle.

3.1.1. Les ingrédients

Dans un style franc et direct, Graham nous apprend que deux ingrédients sont essentiels pour créer un Silicon Valley: des gens riches et des nerds.³ Il faut donc un endroit où des gens fortunés sont situés et un endroit où se trouvent des jeunes qui aiment programmer. Dans le cas de Silicon Valley il y a des gens qui ont déjà fait fortune dans les TI et deux universités très bien cotées: Stanford et Berkely. Et Sherbrooke? Pour l'université c'est assez clair: l'UdeS et Bishop. Et comme le mentionne Graham, les régions où des pôles de TI sont apparus aux États-Unis sont habituellement des endroits possédant une université de réputation internationale. Pour les investisseurs potentiels c'est plus difficile.

On peut certainement mentionner la présence de certaines fortunes à Sherbrooke et à Magog bien sûr, mais la comparaison ne serait pas tout à fait adéquate puisqu'au meilleur de ma connaissance, il n'existe à l'heure actuelle dans la région de Sherbrooke aucun nombre significatif d'individus ayant fait fortune dans les TI. Cet aspect m'apparaît le plus problématique, aussi bien à Sherbrooke que pour le reste du Québec. De fait, ce sont ces individus qui sont les plus à même d'identifier les projets prometteurs et de les guider et, ainsi, de valoriser d'autres individus du même type. Et comme le mentionne bien Graham:

"... startups beget startups. People who work for startups start their own. People who get rich from startups fund new ones."

En d'autres mots, il faut des gens ayant participé à des succès pour réussir à faire lever d'autres succès. À l'heure actuelle, ce type d'intervenant est presque entièrement manquant et pourtant c'est un facteur essentiel de réussite. Bien évidemment il est important de souligner les initiatives et les efforts de Me Louis Lagassé en ce sens dans la région. Néanmoins, ce qu'il nous faut c'est une masse critique d'individus qui ont un bagage similaire à celui de Me Lagassé et, aussi, qui suivent son exemple.

3.1.2. Le temps

Une autre leçon qui peut être tirée de Silicon Valley c'est que ça prend beaucoup de temps pour devenir un pôle d'innovation. À cet égard, l'échéancier de cinq ans fixé dans les documents de travail me semble trop optimiste. Comme nous le raconte Graham, la

³ Encore une fois, il m'apparaît difficile de trouver un terme français équivalent.

première entreprise technologique à s'installer à Silicon Valley c'est Shockley Semiconductor dans les années 50. De Shockley est né Fairchild Semiconductor, duquel est né entre autre Intel et la firme de VC⁴ Kleiner Perkins, cette dernière ayant elle-même financé Google, qui a par la suite acheté YouTube, elle-même fondée par trois anciens employés de PayPal, elle-même achetée par eBay ... et ainsi de suite. Comme on peut le constater, le lien de filiation entre les startups est très fort. Graham le résume très bien:

"You don't build a Silicon Valley; you let one grow ... You either have a self-sustaining chain reaction, or not."

Ce qu'il faut chercher c'est créer cette réaction en chaîne. Contrairement à ce qui semble s'esquisser comme stratégie à la lumière des documents de travail du sommet, il ne semble pas exister de précédent d'une région qui a réussi à créer une réaction en chaîne à partir d'un pôle universitaire, bien que la présence d'un pôle universitaire fort a toujours été une condition nécessaire tel que le souligne Graham.

3.1.3. La proximité, l'infrastructure, les ressources et la qualité de vie

De surcroît, Graham ajoute un autre point important: "Venture investors, however, prefer to fund startups within an hour's drive." En d'autres mots, financer des startups locaux en utilisant des investisseurs externes ne sera pas nécessairement une option si l'on veut que les startups démarrés localement restent à Sherbrooke.

Graham souligne aussi l'importance qu'une ville ne doit pas avoir trop de momentum dans une "mauvaise" direction:

"What you can't have, if you want to create a silicon valley, is a large, existing population of stodgy people. It would be a waste of time to try to reverse the fortunes of a declining industrial town like Detroit or Philadelphia by trying to encourage startups. Those places have too much momentum in the wrong direction. You're better off starting with a blank slate in the form of a small town.

4 L'acronyme VC est le diminutif de "Venture Capitalist". Ce terme désigne les individus gérant des capitaux de risque pour investir dans des startups. Habituellement, les VC se regroupent ensemble pour former une firme de VC. En règle générale, les startups désirant se faire financer par une firme de VC doivent habituellement se faire introduire par une relation commune à un VC de la firme.

Or better still, if there's a town young people already flock to, that one."

Je crois qu'à cet égard, Sherbrooke est en plein dans le mille. Non seulement y a-t-il beaucoup de jeunes qui viennent de l'extérieur, plusieurs désirent y rester.

Lorsque j'ai commencé à recruter du personnel pour Kryptiva inc., j'avoue avoir eu une certaine appréhension de ne pas trouver localement le profil de candidat dont l'entreprise avait besoin étant donné la spécificité des tâches à accomplir. Au-delà de toutes mes attentes, les candidatures que j'ai reçues de l'UdeS étaient en général les plus qualifiées. De plus, la plupart des candidats m'ont exprimé presque unanimement le désir de travailler sur des projets intéressants à **Sherbrooke**. C'est sans compter les nombreuses candidatures que j'ai reçues de Montréal ou de Québec de jeunes voulant s'établir à Sherbrooke ou, dans certains cas, y retourner parce qu'ils y ont fait leurs études.

De plus, Graham ajoute que la qualité de vie et l'aspect unique d'une ville sont très importants pour créer un Silicon Valley. De fait, ce fut une des raisons qui m'a permis de déménager Opersys inc. de Montréal à Sherbrooke. En effet la clientèle des entreprises de TI est presque toujours internationale. Dans mon cas, les clients de ma première entreprise étaient presque exclusivement aux États-Unis. Il n'y avait donc presque aucune différence entre se localiser à Montréal ou à Sherbrooke. Par contre, ce qui est essentiel pour une entreprise de TI au cours de ses opérations, c'est la disponibilité d'une bonne connexion à l'Internet et la disponibilité de services de messageries tels que Fedex et UPS. En d'autres mots, il n'y a presque aucune différence en terme d'infrastructures entre un grand centre urbain et une capitale régionale. Par contre ce qui est important pour la jeune génération y travaillant c'est la qualité de vie offerte ainsi que l'accessibilité à la nature, ce qui donnent à la région de Sherbrooke de grands atouts.

3.2. Un "parc technologique"?

Mis à part Silicon Valley, y a-t-il des exemples plus proche de Sherbrooke? Il existe bien évidemment plusieurs villes et gouvernements ayant essayé de créer des pôles d'innovation simplement en invitant des multinationales à venir s'établir dans un parc technologique prévu à cet effet. Encore une fois, Graham nous apprend que ce type de formule ne fonctionne pas:

"I read occasionally about attempts to set up "technology parks" in other places, as if the active ingredient of Silicon Valley were the office space. An article about Sophia Antipolis bragged that companies there included Cisco, Compaq, IBM, NCR, and Nortel. Don't the French realize these aren't startups?"

De fait, un vrai pôle technologique a besoin de plus que la présence de poids lourds. L'important c'est de créer une réaction en chaîne qui fera en sorte que des startups locaux en créeront d'autres, l'ensemble ayant des racines locales solides. Par la suite, des multinationales pourraient bien évidemment s'installer au même endroit pour tirer profit de l'effervescence existante. Elles ne pourraient, par contre, participer à créer cette effervescence puisqu'elles n'ont aucune "loyauté" envers la communauté locale. Si l'on veut que Sherbrooke devienne et demeure un pôle d'innovation, il va donc falloir s'assurer que les artisans de ce succès soient eux-mêmes attachés à cette région. Et le seul moyen d'y parvenir c'est de s'assurer que les "success-story" naissent et grandissent à Sherbrooke. On l'a vu ailleurs, là où les gouvernements ont mis de l'avant des fonds pour préserver des emplois de pointe dans certaines régions, les entreprises qui en ont profité n'y sont pas nécessairement demeurées.

3.3. Un exemple canadien?

Y a-t-il au Canada un pôle technologique à prendre en exemple qui n'est pas un "parc technologique"? Bien, il y a certainement Calgary qui connaît un certain essor grâce à l'existence de fonds provenant de l'industrie du pétrole. Il y a aussi la région de Kanata/Napean où sont localisées plusieurs entreprises très connues tel que Nortel. À mes yeux, l'exemple qui semble être le plus proche de Sherbrooke c'est Waterloo en Ontario. Cette dernière est à peu près à la même distance de Toronto que Sherbrooke est de Montréal (110 km vs 130 km). Elle a une population similaire (113,000 vs 150,000) et, comme Sherbrooke, elle a deux universités: University of Waterloo et Wilfrid Laurier University. Waterloo est un exemple vraiment intéressant à étudier puisqu'il y a une effervescence très importante en matière de startups. De fait, Research In Motion (RIM), fabricant du fameux BlackBerry, a été fondée à Waterloo et y tient toujours son siège social. Notons que bien que RIM ait été fondée par un ancien étudiant de Waterloo, il ne s'agit pas, au meilleur de ma connaissance, d'un spin-off ou d'une initiative reliée au pôle universitaire

d'une quelconque façon.

Mais RIM n'est pas seule à Waterloo. Il existe une panoplie de startups de moindre envergure qui sont nées et qui sont demeurées à Waterloo. Cette même concentration a attiré les gros canons du monde des TI (Sybase, Google, Oracle, Adobe, McAfee, etc.) De plus, Waterloo et les villes avoisinantes de Kitchener et Cambridge ont formé une initiative connue sous le nom de "Canada's Technology Triangle" (<http://www.techtriangle.com>) qui vise à faire connaître la région à l'échelle internationale. Elle est présente à diverses foires commerciales et forums internationaux afin d'attirer des talents, des investissements et des entreprises. La visite de ce site Web donne une idée des efforts investis.

Selon moi, un avantage dominant de Sherbrooke par rapport à Waterloo est sa proximité de la frontière américaine. Sherbrooke est à 30 minutes des frontières alors que Waterloo est à 2 heures. Il n'est donc pas exclu que des individus américains talentueux voulant travailler pour une entreprise technologique de Sherbrooke puisse demeurer aux États-Unis pour continuer de profiter de leur régime d'imposition. Après tout, le même attrait de qualité de vie et de proximité de la nature s'applique aux jeunes et talentueux américains. Aussi, cette proximité permettrait à des entreprises Sherbrookoises ayant besoin d'avoir un pied à terre aux États-Unis de l'établir à une distance raisonnable du siège social. Ces possibilités n'existent pas pour Waterloo.

Il y a donc là matière à réfléchir. Sherbrooke serait-elle capable de dupliquer un Waterloo au Québec? En ce qui me concerne, je crois fermement que le potentiel existe, mais je crois aussi qu'il va falloir procéder de manière proactive et audacieuse pour le réaliser.

4. Quoi faire et comment?

Tout d'abord, je crois que l'essentiel pour Sherbrooke c'est de chercher à créer une réaction en chaîne telle que celle décrite plus haut et de se doter des moyens pour en assurer la pérennité. À ce sujet, cette section présente quelques idées pratiques. Loin d'être des réponses absolues, elles sont néanmoins des pistes qui méritent d'être examinées.

4.1. Quel type d'innovation?

Les documents du sommet étant des documents de travail, il est tout à fait naturel que les auteurs laissent le soin à d'autres de déterminer le champ d'innovation dans lequel Sherbrooke devrait s'engager. Puisque le format présent me le permet, j'avoue avoir un parti pris: les TI et, en particulier, les projets permettant à leurs usagers d'utiliser des logiciels en tant que services aussi bien en ligne pour le grand public que pour les entreprises. Somme toute, c'est un domaine où des investissements en R&D initiaux relativement modestes peuvent souvent porter fruits très rapidement.

Pour ne citer que quelques exemples dans le domaine des logiciels en ligne grand public, rappelons que YouTube a été acheté par Google pour 1.6 milliards, Skype a été acheté par eBay pour 2.6 milliards et PayPal a été acheté par eBay pour 1.5 milliards. Ces montants sont d'autant plus impressionnants lorsqu'on regarde l'historique de chacune des compagnies. Skype a été fondé en septembre 2002 et vendu en octobre 2005. PayPal a été fondé en mars 2000 de la fusion de deux compagnies nées en '98 et '99 et vendues en octobre 2002. Le cas de YouTube est plus spectaculaire encore. Le projet a été démarré par ses trois fondateurs en février 2005. Il n'a été disponible en mode de test qu'en mai 2005, n'a été entièrement disponible qu'à partir de novembre 2005, mais a été vendu en octobre 2006. En tout et pour tout, de rien à 1.6 milliards en un an et demi. Il est bien évident que les entreprises de TI n'ont pas toutes ce même potentiel, mais il est clair qu'à investissements égaux aucun autre champ d'innovation n'a ce type de potentiel. Pour citer encore le cas de YouTube, elle n'a reçu au total que 11 millions d'investissement.

4.2. Un gros VC?

Si on voulait avoir des succès similaires, devrions-nous donc nous prémunir d'une grosse firme de capital risque pour financer des projets à Sherbrooke? Possiblement, mais à mon avis ça ne serait pas très utile à court terme. Premièrement, il existe présentement peu de startups à Sherbrooke qui pourraient profiter de ce type de ressource. Deuxièmement, le type d'individu nécessaire pour diriger ce type de firme et en faire fructifier les placements n'existe pratiquement pas à l'heure actuelle à Sherbrooke et, à plus grande échelle, au Québec parce que, comme nous l'explique Graham, ce type d'individu ne peut provenir que d'un monde de startups qui, aussi bien à Sherbrooke qu'ailleurs au Québec, n'existe pas.

À cet effet, je propose au lecteur qui douterait de ce point de vue de faire un exercice mental simple en faisant la liste des gens ou entreprises ou institutions qu'il contacterait s'il avait un projet ou une idée ou une formule à succès dans un certain domaine. Donc, pour donner des exemples pratiques, si je croyais avoir des talents de chanteurs extraordinaires, je penserais peut-être à M. Angélil ou si j'avais une idée de spectacle ce serait M. Laliberté, si j'avais un startup en aéronautique à Bombardier ou un startup en énergie à Hydro-Québec ou un projet en génie civil à SNC-Lavallin, etc. Mais si j'avais un projet en TI? Malheureusement, j'ai moi-même longtemps cherché la raison pour laquelle cette question n'a pas de réponse. Ce n'est pas qu'il n'y a pas de startups au Québec. Mais bien que certains soient des succès dans une certaine mesure, il n'y a pas au Québec en TI d'équivalent aux succès commerciaux et à la notoriété internationale du Cirque du Soleil ou de Bombardier.

C'est quand on gratte plus loin en parlant, par exemple, à diverses sources de financement au Québec, qu'on se rend compte que le type d'individus que Graham nous décrit comme étant essentiel pour ce type de succès n'existe pas. Certains organismes ont de l'argent et, par dessus tout, souvent le mandat de faire fructifier les entreprises locales, mais selon les expériences dont j'ai connaissance c'est qu'aucune décision n'est prise sans une contre-expertise externe, qui est souvent impossible à effectuer faute d'experts, et toute entreprise candidate ne possédant pas une équipe de gestion hors pair y est exclu. Or, il y a là un contraste énorme avec les firmes de capital de risque à Silicon Valley, tel que peut en témoigner Graham ou d'autres "venture capitalists" connus tel que Guy Kawasaki. De fait, les firmes de capital de risque de Silicon Valley sont gérées par des gens qui sont issus du monde des startups et non, par contraste, de la grande entreprise. Ils sont donc les plus aptes à dénicher les histoires à succès et les plus capables de les aider à grandir. D'ailleurs, ces mêmes firmes de financement font souvent fi des manquements dans l'équipe de gestion de l'entreprise. Elles s'assurent plutôt que l'idée a de l'avenir et mettent en place l'équipe de gestion nécessaire pour exécuter le tout adéquatement.

Bref, le contexte lorsque vu à l'échelle macroscopique ne permet pas à une firme de capital de risque classique d'avoir du succès parce que les intervenants qui sont essentiels n'existent pratiquement pas: des entrepreneurs en série en technologie. En d'autres mots, il va falloir avoir pour Sherbrooke une masse critique d'entrepreneurs en TI qui ont du succès et qui restent à Sherbrooke avant qu'une réaction en chaîne ne s'installe.

4.3. Une machine à startup?

"C'est en forgeant que l'on devient forgeron."

Ce dont nous avons donc besoin c'est de créer une masse critique de gestionnaires et d'entrepreneurs aguerris en TI et ce, dans le but de créer une réaction en chaîne qui permettra à Sherbrooke de devenir un pôle incontournable d'innovation. Comment faire? À mon avis ce qu'il faut c'est une sorte de perpétuel "Startup Académie" à Sherbrooke. Contrairement à l'approche classique de créer des organismes qui prennent des "initiatives" et essaient de créer des rapprochements, cette formule, d'une manière similaire à la série télévisée, chercherait proactivement des individus ayant des projets avec du potentiel à travers le Québec (ou peut-être même à l'échelle canadienne), les ferait venir à Sherbrooke et les aiderait à mettre en oeuvre leur projet tout en les aidant à devenir des entrepreneurs en TI.

Le lecteur sera certainement tenté de croire l'idée un peu farfelue. La question étant: est-ce que le format utilisé par une série télévisée populaire est vraiment adaptée pour démarrer des entreprises? Heureusement, il existe depuis deux ans un exemple permettant d'illustrer ce que je propose. Le même Paul Graham que je mentionnais plus haut a récemment fondé une firme de démarrage d'entreprise très particulière: Y Combinator. Contrairement à une firme de VC traditionnelle, Y Combinator est un agent proactif et non passif.. Deux fois par année, une fois sur la côte est et l'autre fois sur la côte ouest, Y Combinator invite des groupes de candidats à soumettre des projets de startups. Les groupes sélectionnés sont ensuite invités à s'installer proche de Y Combinator afin de développer leur projet. Chaque groupe obtient 6,000\$ par fondateur jusqu'à un maximum de 20,000\$ et ont dix semaines pour produire un prototype fonctionnel de leur projet. Pendant la période allouée, les groupes sont conviés à un souper-conférence hebdomadaire où des intervenants du milieu des affaires viennent leur parler de divers sujets: financement, marketing, protection de la propriété intellectuelle, etc. Au bout de l'exercice, un évènement est tenu réunissant des investisseurs potentiels et les promoteurs des différents projets. Bien évidemment, le but pour les différents projets est d'intéresser un investisseur à les financer pour aller à la prochaine étape, celle de créer un vrai produit pour être mis sur le marché. Le processus au complet est décrit en détail sur le site de Y Combinator: <http://ycombinator.com/>.

Entre autre, Y Combinator procède à l'incorporation d'une entreprise légale pour chaque

projet. À ce sujet, une anecdote historique à propos des fondateurs de Google illustre bien le propos. Larry et Sergey avaient réussi à obtenir un chèque de 100,000\$ d'un des fondateurs de Sun Microsystems suite à une démo. Par contre, ils n'ont pu encaisser le chèque que plusieurs mois plus tard puisque l'entité légale "Google inc." n'existait pas encore. En d'autres mots, il faut tout faire pour proactivement éliminer les barrières qui pourraient nuire aux projets.

Bien que Y Combinator ne vise pas à créer une réaction en chaîne dans une région donnée, rien n'empêche de réutiliser cette même formule pour le faire pour Sherbrooke. En implantant une initiative similaire à Sherbrooke, possiblement en la bonifiant, on forcerait le départ d'une réaction en chaîne. Rien ne garanti qu'une réaction en chaîne sera réellement créée, mais il s'agit pour moi d'une manière de créer l'étincelle qui permettra de le faire. Il faut, de fait, se rendre à l'évidence que les fruits d'une telle initiative ne seront pas nécessairement visibles à court terme. De fait, cela pourrait prendre plusieurs itérations avant qu'un "success-story" n'émerge.

Évidemment, cet embryon d'idée doit être travaillé. Entre autre, il faut trouver du financement pour ce type de projet, trouver des individus ayant la compétence et l'ouverture d'esprit pour guider ce type de projet et trouver les investisseurs potentiels qui pourraient permettre aux startups nés de cette initiative d'aller plus loin. Une partie du financement pourrait certainement venir d'entreprises ou d'individus déjà établis dans la région, mais il pourrait aussi venir d'ailleurs si on peut monter un dossier convainquant montrant le sérieux de la démarche. Ainsi, typiquement, il faudrait prévoir en 2007 par exemple entre 100,000\$ et 500,000\$ pour passer du stade prototype à un produit commercial tel qu'un logiciel de service en ligne. Au-delà de ce cap, puisqu'il n'existera pas encore de grosses firmes de capital de risque à Sherbrooke, il faudra mettre en place les réseaux de contacts et les mécanismes pour aller chercher de plus gros montants si cela est nécessaire tout en gardant les entreprises à Sherbrooke. Aussi, rien n'empêche une telle initiative de financer des projets hors du champ décrit précédemment, selon par exemple les besoins du marché, tant et aussi longtemps que cela contribue à la réaction en chaîne.

Si cela est pertinent, s'il ne diminue rien du sérieux de la démarche et si cela peut contribuer au succès d'une telle initiative, on pourrait même penser à faire de ce "Startup Académie" un évènement médiatique. D'autres aspects devraient être considérés dans ce cas tel que les

problèmes reliés à la propriété intellectuelle.

Ultimement, ce dont on a besoin, c'est un organisme proactif qui mettra en place des moyens et mettra en exécution des mécanismes afin de: 1) faire naître des startups à Sherbrooke, 2) les faire grandir à Sherbrooke, 3) les faire prospérer à Sherbrooke. Des efforts à long terme d'un tel organisme, pourra naître une génération de professionnels aguerris dans le démarrage et la gestion d'entreprises de pointe dans la région de Sherbrooke. Des succès acquis, ces professionnels auront les moyens et, surtout, les connaissances pour alimenter la roue de l'innovation et inscrire ainsi dans la durée le succès de Sherbrooke en tant que terre d'innovation.

5. En résumé

En somme, je vois dans le sommet de Sherbrooke une opportunité d'être à l'avant-garde de ce qui se fait dans le reste du Québec. Et je me limite volontairement au Québec parce qu'avant d'être reconnu en tant que pôle d'innovation national ou international, nous devons au moins nous démarquer au plan provincial. À ce chapitre, il faut noter qu'on n'a pas au Québec l'équivalent d'un Waterloo, pour ne rien dire de Silicon Valley. Bien qu'il m'apparaît que Sherbrooke a plusieurs atouts qui pourraient lui permettre à long terme de rejoindre ce club sélect, le chemin sera certainement difficile et nécessitera beaucoup d'efforts et d'investissements. Mais plus encore, il faudra être innovateur dans notre manière de vouloir générer de l'innovation.

Mon souhait, donc, est que tout en étant le lot de toute réflexion d'avenir, des fonds, des organismes adaptés et des promesses ne seront pas les seules résolutions des intervenants interpellés par le sommet. Au delà de ces choses bien nécessaires, ce qui est essentiel c'est une réelle volonté collective et institutionnelle de mettre en oeuvre une vision proactive et, plus que tout, audacieuse.