

# Baromètre startup

Publié le  
30 juillet 2020

Données du 19 mai au 19 juin 2020

## Les startups se réinventent.

Le Baromètre *startup* a mis beaucoup d'efforts à comprendre et suivre l'évolution des impacts, enjeux et besoins des *startups* du Québec en lien avec les crises sanitaire et économique depuis mars 2020.

Dans ce premier Baromètre thématique, nous regardons maintenant de l'avant pour mettre en lumière les façons dont les *startups* voient l'avenir dans le contexte actuel de la relance économique. Au cœur de ce type d'entrepreneuriat particulier se trouvent l'innovation, l'adaptation et la résilience.

Quel futur entrevoient-elles? Quelles transformations pour les différents aspects de leur entreprise?

Le prochain Baromètre *startup* thématique sera sur la [question du financement et l'investissement](#). Pour y participer, c'est par [ici](#).



103

startups ont participé  
au sondage

425

participants totaux  
au Baromètre

main  
Le COUDE

## Faits saillants

La santé financière des *startups* québécoises s'améliore!

Près de

60 %

des répondants  
avaient **3 mois ou  
moins de liquidités**  
au cœur de la crise,  
alors qu'à **présent** ce  
pourcentage est de



38 %



La grande majorité  
des *startups*  
québécoises se  
trouvent dans une  
**posture de croissance**,  
en recherche et  
en mise en place  
proactive de solutions  
pour revoir l'avenir de  
leur entreprise.

87 %

des *startups*  
indiquent avoir  
effectué  
**au moins un type  
de changement  
permanent** en  
réponse à la crise.

De manière générale, la crise a **amélioré les relations  
des startups avec leurs parties prenantes.**



64 %

des répondants déclarent  
offrir une ou des solutions  
aux enjeux liés à la crise.  
**Les startups sont porteuses  
de solutions!**



64 %

des *startups* affirment  
que le besoin principal est  
**l'accès au financement ou  
à de l'investissement.**

# Fondateurs

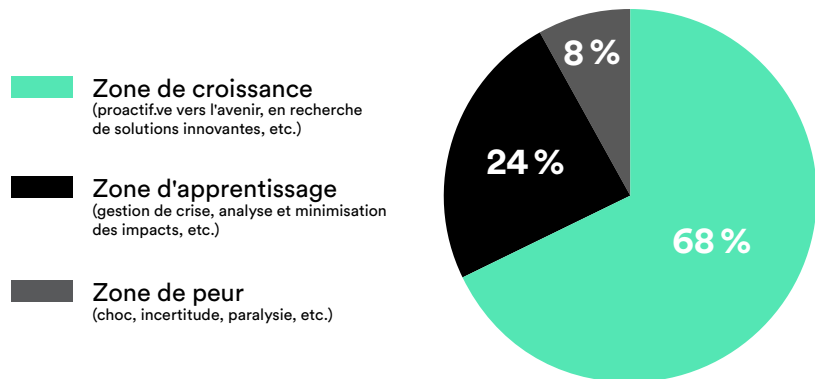
Les fondateurs des *startups* sondées semblent prêts à regarder vers l'avenir. La grande majorité d'entre eux sont sortis des zones de peur et d'apprentissage.

**68 %** se trouvent dans une **posture de croissance**, en recherche et en mise en place proactive de solutions pour revoir l'avenir de leur *startup*.

→ **Aucune des startups accompagnées** par un AIE ne se trouve en zone de peur.

→ **8 % des startups non accompagnées** par un AIE se trouvent en zone de peur.

Quel est votre état principal par rapport au contexte actuel ?



Presque toutes les *startups* sondées sont confiantes de leur niveau de pertinence dans la nouvelle normalité. **8 % croient tendre vers l'obsolescence, mais la grande majorité (80 %) se réinvente en conséquence.**

La moyenne est de **6.7** à la question : « Comment anticipez-vous votre niveau de réinvention en tant que *startup* à la fin de l'année en comparaison à sa situation avant la crise ? » (0 = obsolescence, 5 = pas de réinvention, 10 = succès accéléré)

# Situation financière

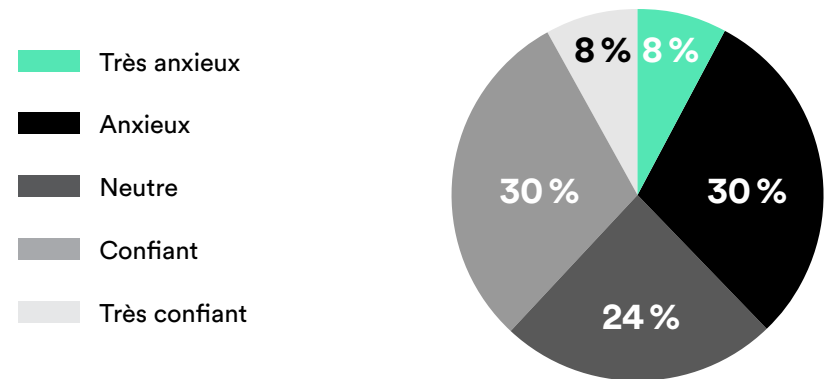
## Perception des finances

**24 %** des entrepreneurs sont **neutres** face à la situation financière de leur entreprise.

**38 %** d'entre eux se sentent **anxieux ou très anxieux** par rapport à leur situation financière.

**38 %** se sentent **confiants ou très confiants**.

Comment vous sentez-vous face à la situation financière de votre entreprise ?



Les *startups accompagnées* sont proportionnellement **plus anxieuses** par rapport à leurs finances. **91 %** des *startups* avec un sentiment inférieur ou égal à 2 se font accompagner. Cette proportion est de **71 %** pour celles ayant indiqué un sentiment supérieur ou égal à 4. À noter que **73 %** des *startups* dans notre échantillon sont accompagnées.

Elles sont donc **moins en zone de peur, plus proactives vers l'avenir, mais également plus anxieuses par rapport à leur situation financière.**

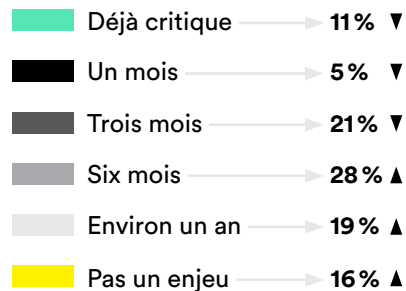
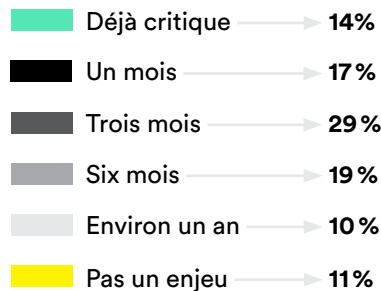
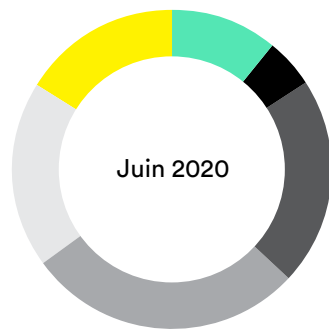
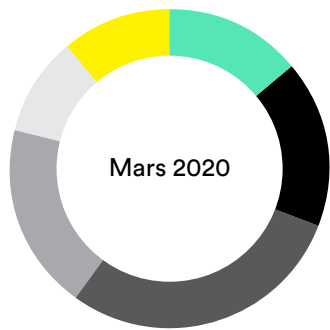
## Liquidités et santé financière

**60 %** des startups ou presque avaient **trois mois ou moins de liquidités** au cœur de la crise. (données du 19 au 26 mars)

**38 %** Ce chiffre a maintenant baissé à **38 %**, une amélioration de plus de **20 %**.

**18 %** des startups indiquent avoir environ **un an de liquidité**, comparativement à seulement **10 %** d'entre elles au mois de mars.

En fonction de vos dépenses et revenus actuels, dans combien de mois serez-vous à court de liquidités (*runway*) ?



**55 %** des startups voient leur situation financière au niveau du *runway* **améliorée** depuis le premier Baromètre startup ! (données du 19 au 26 mars 2020)

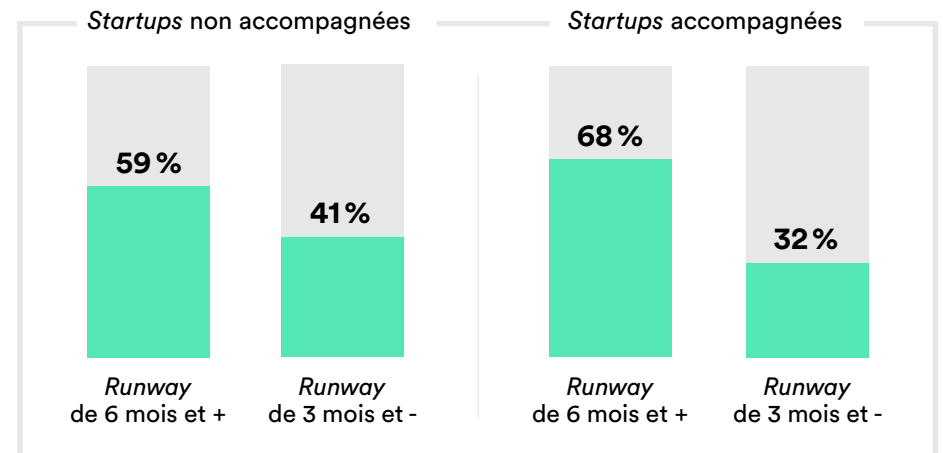
**9 %** des startups présentent une **dégradation** du *runway*, et **36 %** indiquent que leur situation financière est restée inchangée.

**63 %** des startups déclarent que leur situation financière est essentiellement occasionnée **en raison de la COVID-19**.

Les startups qui ont trois mois et moins de *runway* sont proportionnellement plus nombreuses (**77 %**) à associer leur situation financière à la COVID-19.

**Il existe une corrélation positive entre l'accompagnement et le *runway*.**

Les startups accompagnées sont proportionnellement plus nombreuses à indiquer un *runway* de 6 mois ou plus (**68 %** vs. **59 %**) et moins nombreuses à indiquer un *runway* de 3 mois ou moins (**32 %** vs. **41 %**).



# Transformations

La crise aura transformé nos *startups* pour le long terme.

**87 %** des *startups* indiquent avoir effectué au moins un type de **changement permanent**.

Plus de **1/3** ont effectué un changement permanent au niveau de leur **modèle d'affaires (38 %)** et de leur **gestion interne (34 %)**.

**15 %** des *startups* n'ont effectué **aucun changement**.

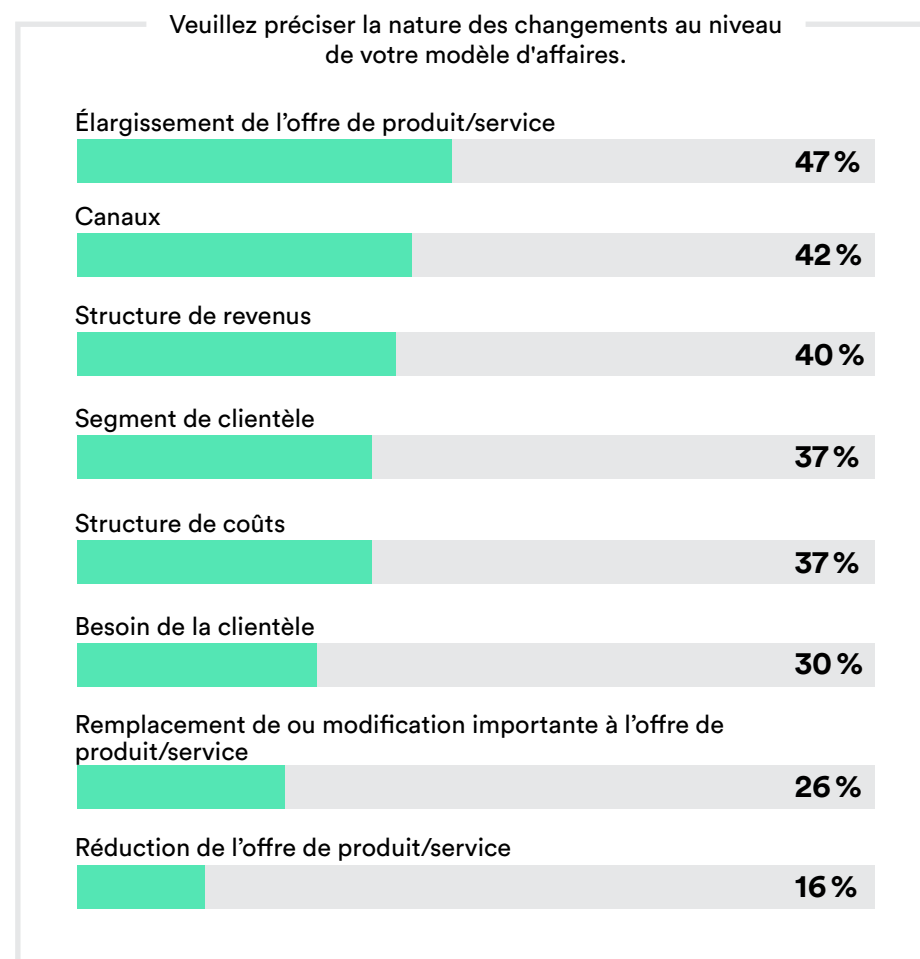
Celles-ci sont surreprésentées à l'extérieur de Montréal (une différence de **25 %**). Elles ont également en moyenne moins d'employés (3.9 vs. 6.3). **74 %** d'entre elles disent déjà offrir une solution aux enjeux liés à la crise.

|   | Changement temporaire | Changement permanent | Aucun changement |
|---|-----------------------|----------------------|------------------|
| Transformation du modèle d'affaires                                   | 36 %                  | 37 %                 | 27 %             |
| Transformation de la gestion interne                                  | 44 %                  | 33 %                 | 22 %             |
| Transformation de la mission ou de la raison d'être de l'organisation | 10 %                  | 14 %                 | 74 %             |
| Transformation des relations et des responsabilités sociétales        | 30 %                  | 22 %                 | 46 %             |

**Jaune:** Choix de réponse le plus populaire pour chaque catégorie de transformation.

## Transformations permanentes au modèle d'affaires

Parmi les *startups* qui ont effectué des **changements permanents au niveau de leur modèle d'affaires**, les transformations principales sont au niveau de l'élargissement de l'offre, des canaux de distribution et des structures de revenus. En général, les transformations du modèle d'affaires sont cependant très variées.



# Changements dans les relations

Les différents types de relations demeurent **en grande partie inchangés**, à l'exception de celles avec les clients potentiels.

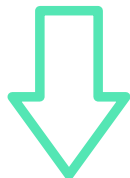
En tenant seulement compte des réponses « meilleures » et « pires » pour chaque catégorie de parties prenantes, de manière générale, la **crise a amélioré les relations des startups avec leurs parties prenantes**.

La relation ayant subi le plus de changements est celle **entre les startups et leurs clients potentiels**.



**42 %**

des startups déclarent avoir une meilleure relation avec leurs clients potentiels.



**30 %**

annoncent que la relation avec ces derniers s'est détériorée.



**22 %**

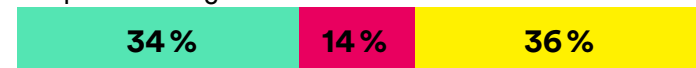
affirment que la relation s'est aussi détériorée avec les investisseurs.

Comment la crise a-t-elle affecté vos relations avec :

Vos clients potentiels



Vos partenaires gouvernementaux



Les acteurs de l'accompagnement startup



Vos clients actuels



Vos partenaires corporatifs



Vos institutions financières



Les autres startups



Vos investisseurs



Vos partenaires académiques



Meilleures

Pires

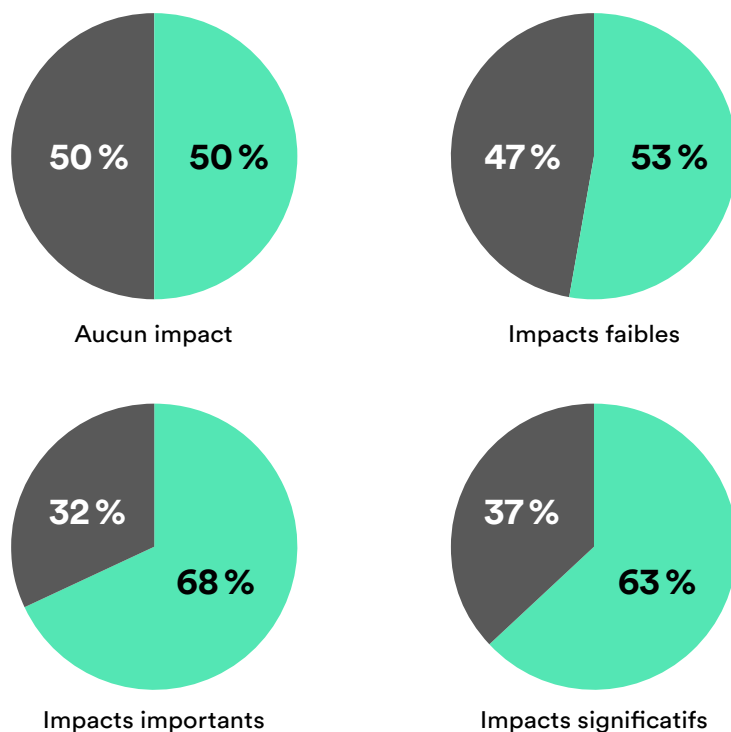
Inchangées

# Les startups, vecteurs de solutions!

**64 %** des répondants déclarent offrir une ou des **solutions aux enjeux liés à la crise.**

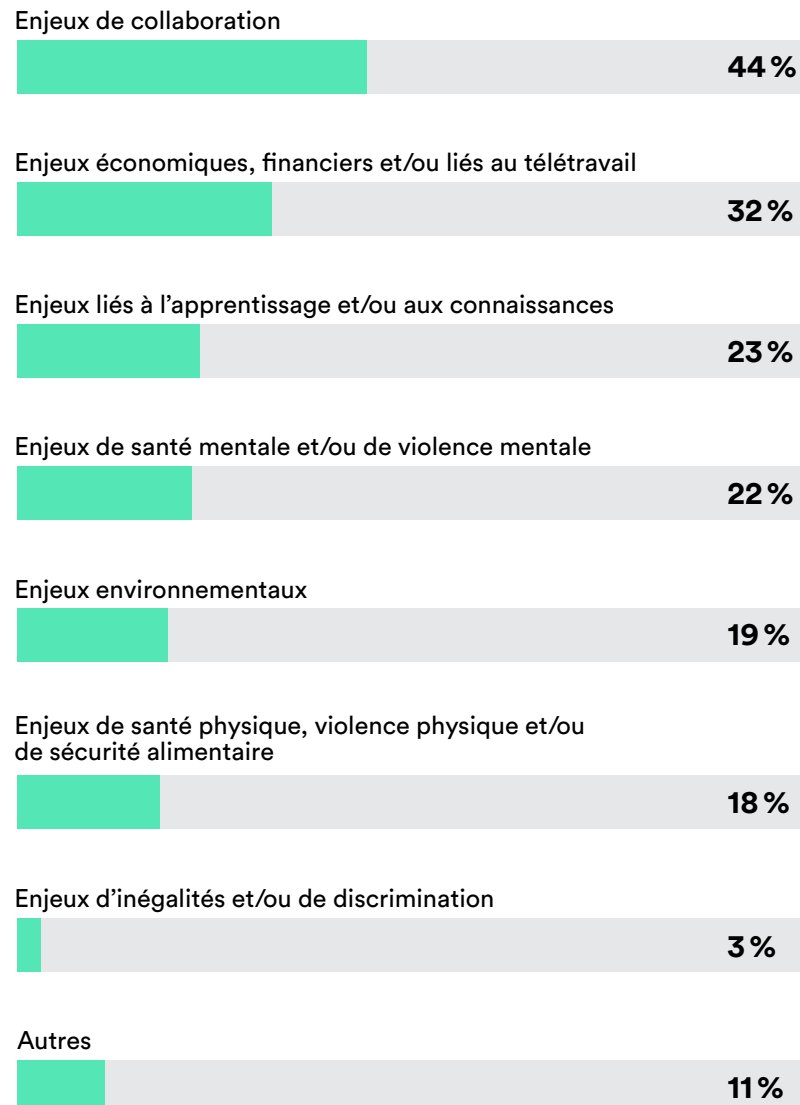
Les *startups* qui sont plus impactées par la COVID-19 sont proportionnellement plus nombreuses à offrir des solutions aux enjeux sociétaux en lien avec la crise.

Offre de solution selon le niveau d'impact



■ N'offre pas de solution   ■ Offre une solution

À quels enjeux sociétaux liés à la crise votre solution répond-elle ?



# Besoins des startups pour la relance

Chaque *startup* a en moyenne sélectionné **3.77 besoins**.

**32 %** des répondants ont **5 types de besoins** ou plus.

Les *startups* situées à Montréal ont en général un nombre plus grand de besoins que celles à l'extérieur de la métropole (moyenne de 4.1 vs. 3.45).

Celles ayant un petit nombre de besoins (1 à 3), sont plus nombreuses en région et celles dont le nombre de besoins dépasse 3 se trouvent proportionnellement plus à Montréal.

Les **besoins financiers** demeurent les plus importants dans le contexte de la relance.

**64 %** des *startups* affirment que leur besoin principal est l'accès au **financement** ou à de l'**investissement**.

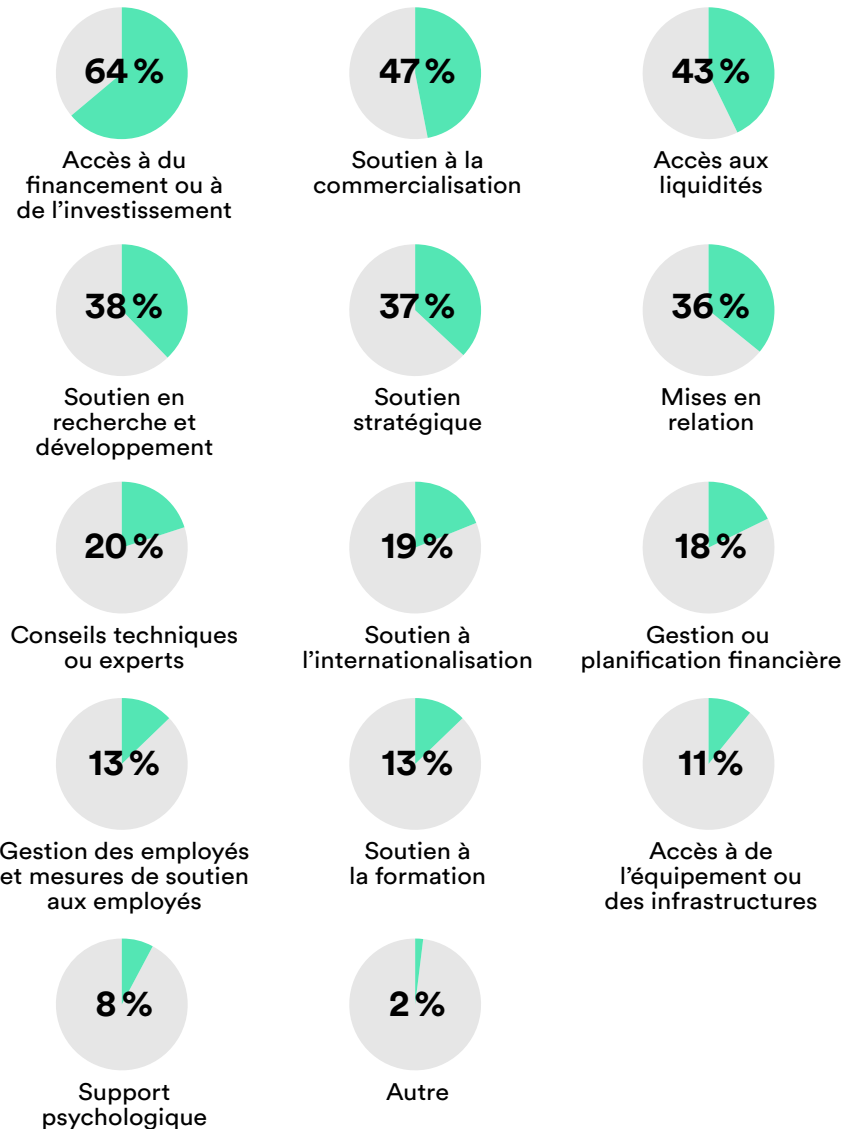
**43 %** des *startups* ont comme besoin principal l'**accès aux liquidités**.

→ Les *startups* **non accompagnées** semblent nécessiter **davantage de soutien** que les *startups* accompagnées au niveau de la gestion financière (**26 % vs. 17 %**), de la mise en relation (**60 % vs. 30 %**) et de soutien à la stratégie (**52 % vs. 36 %**).

→ Il est intéressant de noter qu'un *runway* de trois mois ou moins n'est pas proportionnellement plus associé aux besoins en gestion ou planification financière que les entreprises ayant un plus long *runway*.

Partagez et répondez au [questionnaire](#) sur le financement et l'investissement.

Quels sont vos besoins principaux non comblés pour vous relancer ou accélérer votre croissance?



48 %

des *startups* indiquent que les **investisseurs constituent la ressource externe la plus recherchée**, ce qui n'est pas surprenant considérant que leurs besoins prioritaires sont financiers. **9 %** ne comptent pas avoir recours à des ressources externes pour la relance.

À quelles ressources externes à votre entreprise aurez-vous ou aimeriez-vous avoir recours pour votre relance ou pour accélérer votre croissance ?



Y a-t-il d'autres solutions ou transformations que vous avez mises en place en réponse à la crise et aimeriez partager avec la communauté pour en inspirer ou mobiliser d'autres ?

« Garder contact avec les parties prenantes, gérer les liquidités, augmenter les applications aux subventions, contacter les clients pour une croissance des revenus, chercher de l'aide externe, ne rien tenir pour acquis, et remercier régulièrement mon co-fondateur et mon équipe d'être si positifs. »

Traduit de l'anglais

« Parfois, pour qu'une entreprise survive, elle doit d'abord faire un arrêt complet, avant qu'un nouveau modèle d'opération puisse être mis en place. »

Traduit de l'anglais



# Démarche

---

Le Baromètre *startup* a été créé en réponse à la nécessité de comprendre comment les crises sanitaire et économique affectent les *startups* québécoises. Des analyses ont été publiées durant cinq semaines consécutives dès la fin mars 2020. Les accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE) participants ont accès en temps réel aux réponses de leurs entreprises afin de mieux répondre à leurs besoins.

Des Baromètres thématiques sont maintenant lancés de façon ponctuelle. Les *startups* se réinventent est le premier Baromètre thématique. La thématique en cours actuellement est sur le sujet du financement et de l'investissement.

## Comment participer ?

Partagez le [questionnaire](#) dans vos réseaux.

Si vous êtes une *startup*, prenez quelques minutes pour y répondre une première fois, puis à chaque thématique.

Pour recevoir le Baromètre par courriel, abonnez-vous [ici](#).

## Remerciements

Un remerciement spécial aux *startups* qui répondent au Baromètre, aux AIE et autres partenaires clés qui participent à la collecte de données.

Design graphique: [Amélie Laqueux](#)



Le Baromètre est rendu possible grâce au soutien financier du gouvernement du Québec.

**main** Mouvement  
des accélérateurs  
d'innovation du Québec

125, boul. Charest Est, 2<sup>e</sup> étage, Québec (QC) G1K 3G5  
1253, av. McGill College, 3<sup>e</sup> étage, Montréal (QC) H3B 2Y5  
438 771-5553 | [main@mainqc.com](mailto:main@mainqc.com) | [mainqc.com](http://mainqc.com)