

Baromètre startup

Publié le
28 septembre
2020

Données du 28 juillet au 6 septembre 2020

Financement et investissement

À travers les différents Baromètres publiés depuis le mois de mars, un élément en particulier reste central dans les préoccupations des *startups* : l'accès au financement et à l'investissement. En effet, l'argent reste le nerf de la guerre !

Dans le Baromètre thématique *Les startups se réinventent* (29 juillet 2020), 64% des *startups* indiquent comme **besoin principal pour la relance** l'accès au financement ou à de l'investissement. Le Baromètre du 14 avril indique que la demande ou la recherche de nouveau financement reste la deuxième mesure prise par le plus grand nombre de *startups* dans le contexte de la crise, après le recours aux mesures gouvernementales.

Dans ce Baromètre thématique *Financement et investissement*, conçu en collaboration avec l'Espace CDPQ, nous présentons le profil financier des participants, leur situation actuelle dans le contexte de la relance et leurs attentes par rapport aux rôles des institutions financières et des investisseurs.

Ce rapport offre des pistes pour le futur du financement et de l'investissement *startup*. Vous y trouverez également quelques conseils pour les *startups* de certains investisseurs affiliés à l'Espace CDPQ, dispersés à travers ce Baromètre.



101

startups ont participé
au sondage

528

participants totaux
au Baromètre

main

Faits saillants

Au niveau de la recherche d'investissement, la crise a eu un effet

négatif pour



45 %

des startups,

positif pour



19 %

des startups et

aucun effet pour



37 %

des startups.

58 %

des startups considèrent les organismes d'accompagnement comme une source de support externe cruciale dans la gestion et la planification financière,

suivi des investisseurs par 48% des startups. Les banquiers sont mentionnés par 11% des répondants.

Parmi les

40 %

des startups qui indiquent
avoir un investisseur,



56 %

mentionnent le soutien essentiel
apporté par celui-ci durant la crise.

50 %

des répondants indiquent que leur institution financière n'a pas répondu à leurs préoccupations durant la crise.

62 %

des startups ne croient pas possible que leur institution financière leur offre les appuis non financiers qui sont importants pour elles.

56 %

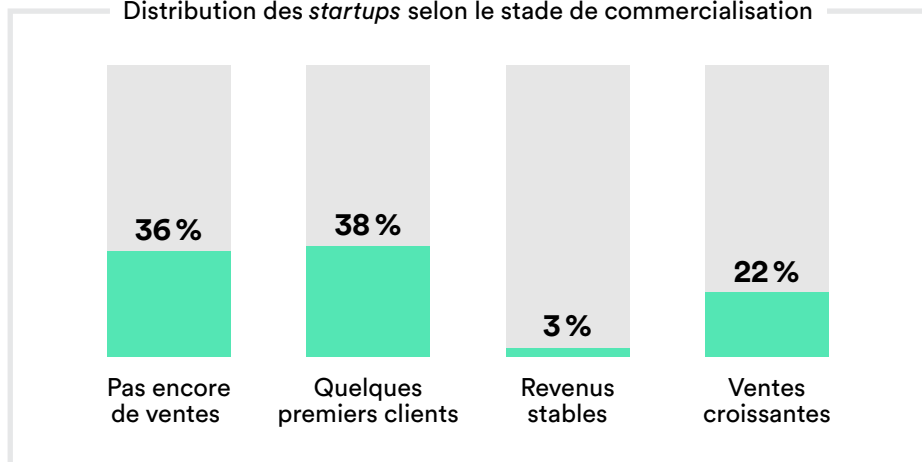
seraient prêtes à changer d'institution financière pour plus d'appuis non financiers.

Profil financier des startups

Caractéristiques clés liées à l'état financier des startups ayant répondu à ce Baromètre.

Stades et activités de commercialisation

Distribution des startups selon le stade de commercialisation



3%

seulement des startups participantes à ce Baromètre sont au **stade des revenus stables**.

81%

indiquent avoir des activités de commercialisation **inter entreprise (B2B: business to business)**.

24%

commercialisent directement **aux consommateurs (B2C: business to consumer)** et **15% aux gouvernements (B2G: business to government)**.

Basé sur question: À quelle étape de commercialisation se trouve votre organisation? (N=91)

Principales sources de fonds

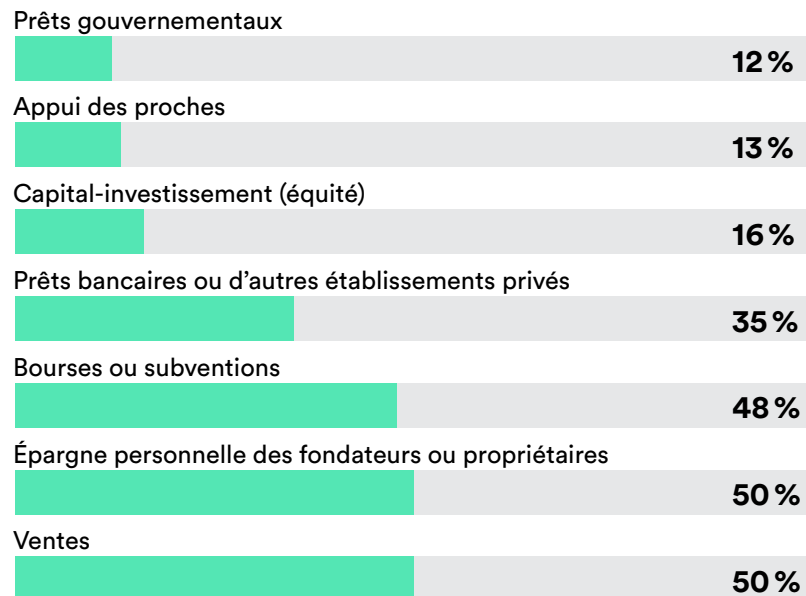
60%

des startups ont **plus d'une source de fonds**. Les ventes, l'épargne personnelle et les bourses et subventions sont toutes mentionnées comme source de fonds principale par environ la moitié des startups.

16%

seulement des startups répondantes ont comme principale source de fonds le **capital-investissement**.

Principales sources de fonds des startups



Basé sur question: Avant le début de la crise, quelles étaient vos principales sources de fonds? (N=101, plus d'une option possible par répondant)

De plus, les analyses démontrent que moins les startups sont avancées dans leur commercialisation, moins elles sont propices à avoir obtenu des prêts.

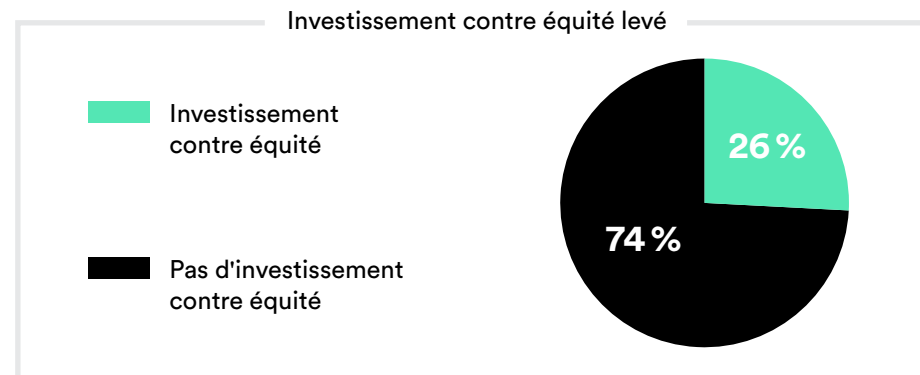
Conseil investisseur

« Tout entrepreneur doit s'informer en amont et s'assurer d'en connaître un minimum sur les investisseurs contre équité, par exemple, leur cycle de fonds et leurs secteurs d'intérêt, avant de les contacter. Espace CDPQ a fait un filtre de recherche pour ses investisseurs selon le secteur, le stade d'investissement et le montant d'investissement afin de vous permettre de faire des approches ciblées. »

[Consulter l'outil ici](#)

Investissement contre équité

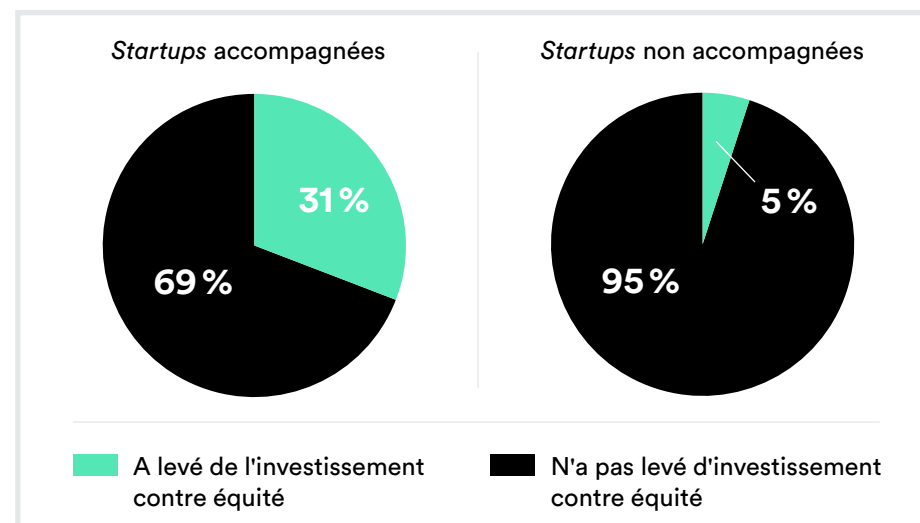
26 % indiquent avoir reçu de l'investissement contre équité.



Basé sur question : Si vous avez reçu des investissements contre équité, de quel montant étaient ces investissements (montant cumulé)? (N=96)

L'accompagnement semble jouer un rôle important pour les *startups* qui cherchent de l'investissement contre équité.

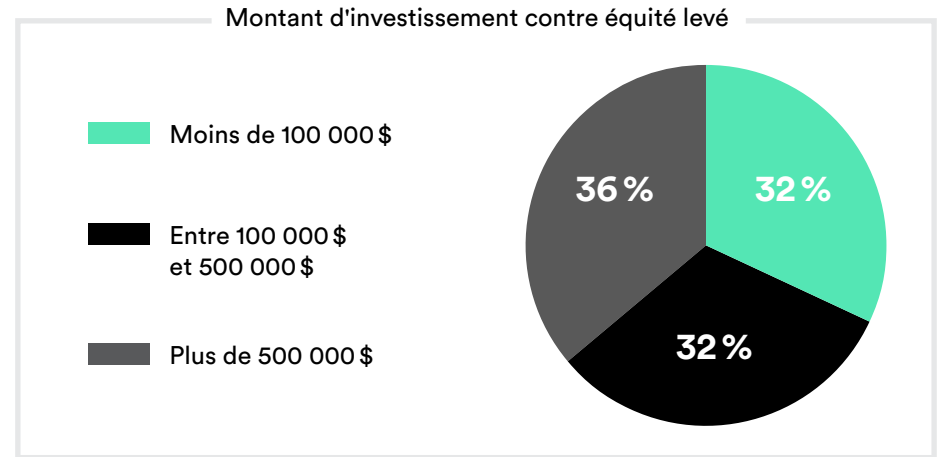
31 % des *startups* accompagnées ont levé de l'investissement comparativement à 5% des *startups* non accompagnées.



Conseil investisseur

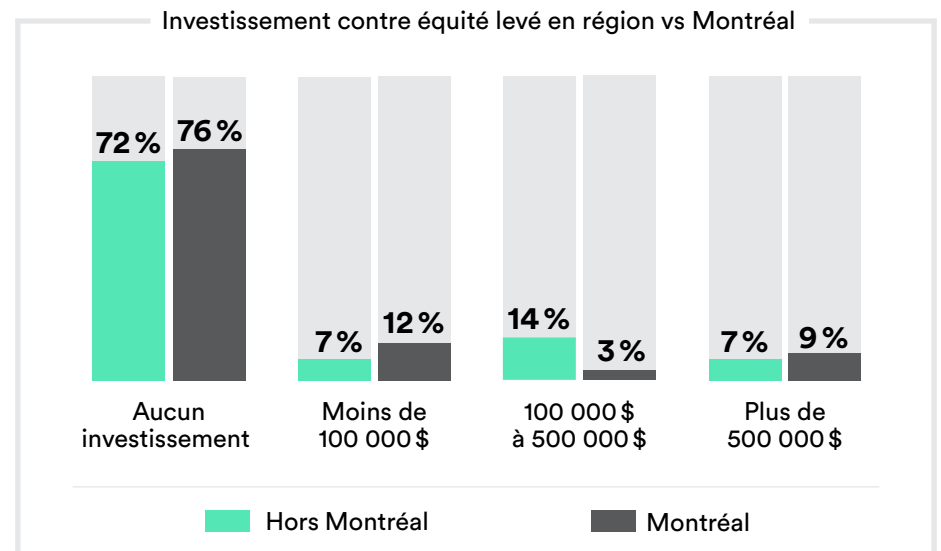
«Si la levée de financement de votre *startup* est moins coûteuse que prévu, assurez-vous d'atteindre des jalons précis pour être en mesure de présenter des réalisations de croissance tangibles. Il faut que vous démontriez être capable d'exécuter.»

Parmi les 26 % ayant reçu de l'investissement contre équité, la distribution des montants levés par ces *startups* est **assez uniforme**.



Basé sur question : Si vous avez reçu des investissements contre équité, de quel montant étaient ces investissements (montant cumulé)? (N=96)

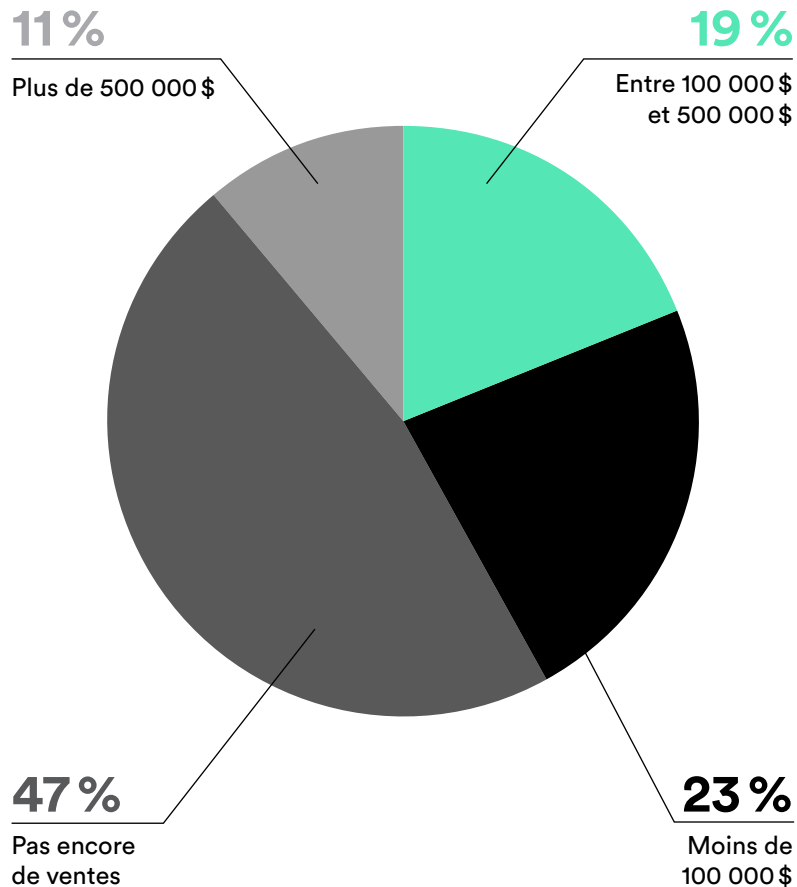
Il ne semble pas y avoir de grandes différences entre l'investissement contre équité levé en région et à Montréal.



Le croisement avec la région réduit l'échantillon d'analyse (N=88).

Chiffre d'affaires

Distribution du chiffre d'affaires



Comme pour l'investissement contre équité, la distribution du chiffre d'affaires est assez uniforme lorsqu'on compare les *startups* à Montréal de celles situées à l'extérieur de la métropole.

Basé sur question : Au cours de votre dernier exercice financier, à combien s'élevait votre chiffre d'affaires ? (N=70)

Recherche de financement et défis financiers

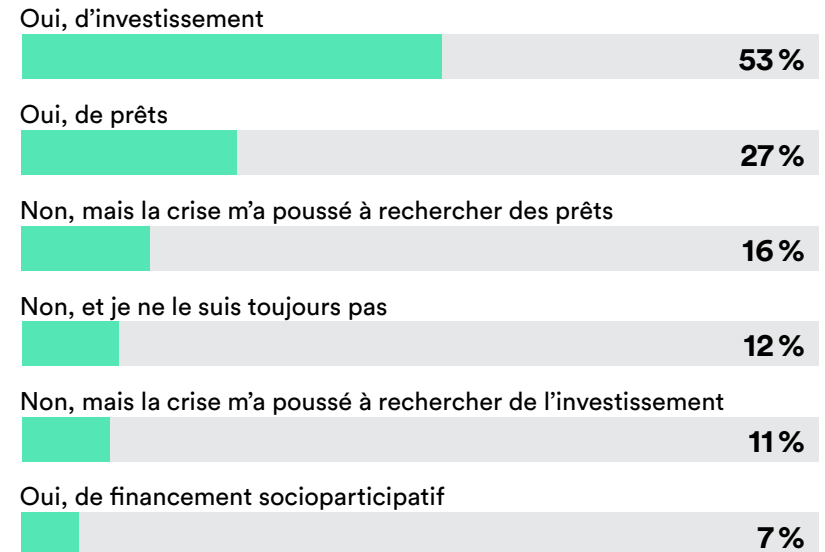
Lorsqu'on redistribue l'échantillon par répondant,

60 % des *startups* sont à la **recherche active de financement**, tous types confondus (investissement, prêt, sociofinancement) au moment où la crise frappe.

Il semble y avoir une relation inverse entre la recherche de financement et le stade de commercialisation des *startups*. La grande majorité des *startups* qui n'ont pas encore de ventes (70 %) ou qui n'ont que quelques premiers clients (66 %) recherchent du financement alors que ce pourcentage est de 40 % pour les *startups* en ventes croissantes.

Il est intéressant de rappeler que lors du Baromètre du 6 avril 2020, 60 % des répondants indiquent que l'équité n'est pas une option considérée comme utile pour les sortir de leurs enjeux financiers et 68 % croient que les prêts privés ne sont pas une source de solution dans cette situation.

Étiez-vous en recherche active de financement avant la crise ?



Basé sur question : Étiez-vous en recherche active de financement avant la crise ? (N=91, plusieurs réponses possibles par répondant)

Défis financiers des startups

Une chose est claire : les *startups* font face à plusieurs défis financiers.

Le graphique précédent démontre que 53% des *startups* étaient à la recherche d'investissement au moment où la crise a frappé. Pourtant, 49% des *startups* signalent que leur plus gros défi est la difficulté à lever des investissements.

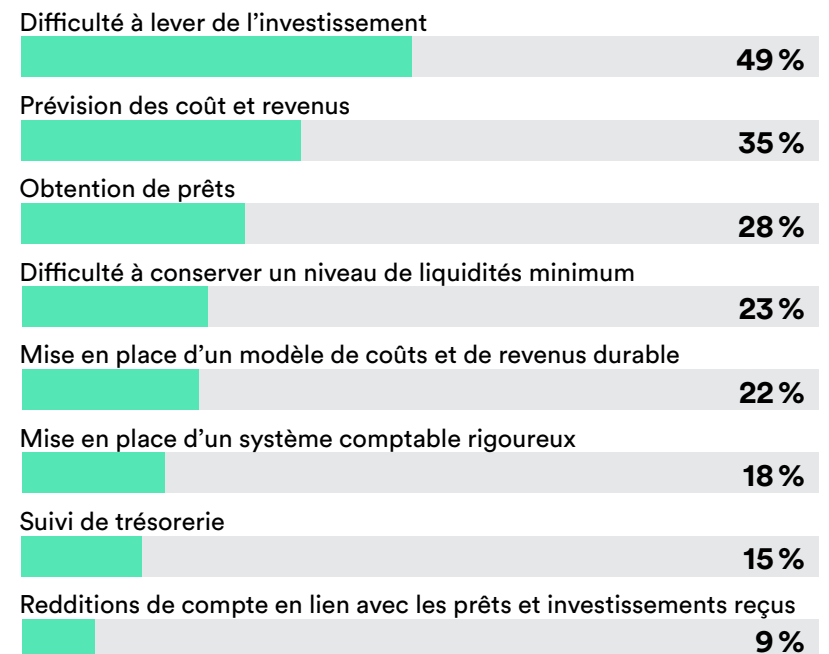
Le fait que seulement 26% des *startups* participantes ont réussi à lever de l'investissement contre équité renforce ce constat.

Les *startups* accompagnées semblent en moyenne avoir moins de difficulté à lever de l'investissement que celles qui ne se font pas accompagner. En effet, 52% des *startups* non accompagnées indiquent avoir de la difficulté contre 23% de celles qui se font accompagner.

Conseil investisseur

« Une référence d'affaires de la part d'un banquier, avocat ou fiscaliste qui peut vous mettre en relation avec quelqu'un au sein d'une firme d'investissement vous obtiendra nécessairement plus d'attention. »

Principaux défis financiers des startups



Basé sur question: Quels sont vos plus grands défis au niveau de vos finances et de votre gestion financière? (N=101)

Support externe crucial

58 %

des *startups* interrogées déclarent que les **accélérateurs, incubateurs et autres organismes d'accompagnement** sont une source de support externe cruciale dans la gestion et planification financière.

48 %

des *startups* participantes évoquent les investisseurs comme étant essentiels. **Les investisseurs sont la deuxième source de support externe la plus cruciale** dans la gestion et planification financière, ce qui est compréhensible considérant l'importance de l'investissement pour les *startups* et la difficulté à en lever.

Cependant, dans le Baromètre publié le 30 juillet, les analyses indiquent que 22 % des *startups* jugent que la crise a affecté leurs relations avec les investisseurs. Ces derniers étaient ainsi la deuxième catégorie de partie prenante la plus affectée négativement parmi celles sondées.

Le fait que les acteurs de l'accompagnement, le *coaching* et le mentorat soient dans le **top 4** des supports externes cruciaux pour les *startups* signale encore une fois l'importance de l'accompagnement pour les *startups*.

58 %

Accélérateurs, incubateur ou organisme d'accompagnement

48 %

Investisseur (incluant un ange investisseur)

42 %

Coach

39 %

Mentor

35 %

Comptable contractuel

24 %

Conseil d'administration/comité consultatif

23 %

Conseiller au sein des instances publiques

16 %

Gestionnaire financier contractuel

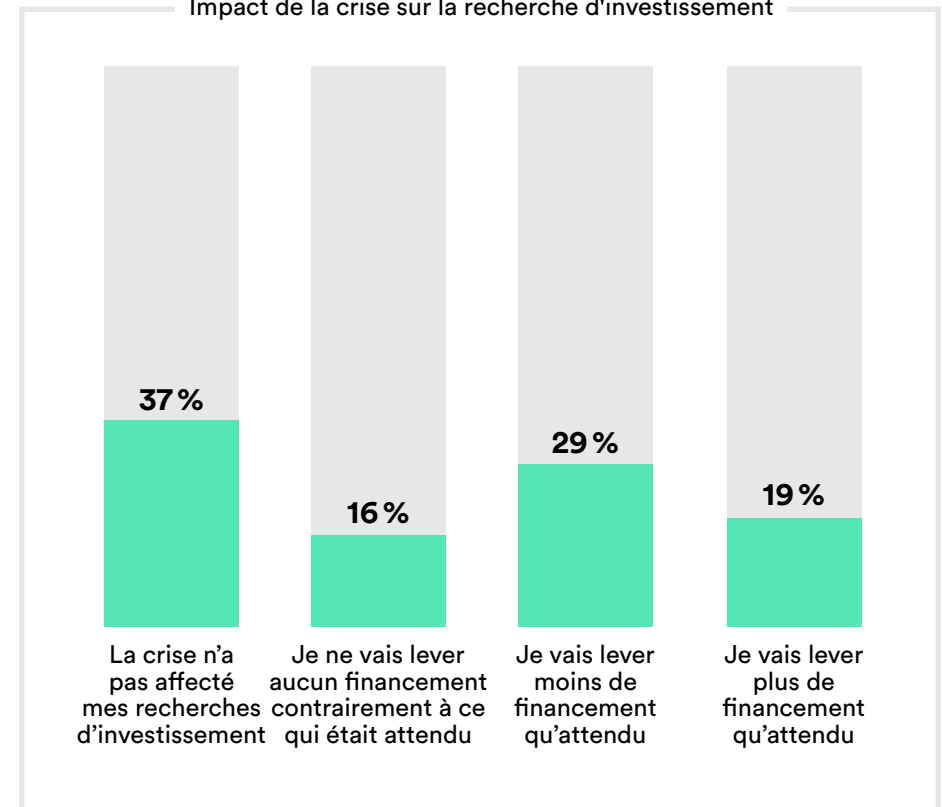
Basé sur question : Quelle(s) source(s) de support externe(s) considérez-vous cruciale(s) dans votre gestion et planification financière ? (N=101, plusieurs réponses possibles)

Investissement et rôle des investisseurs

Impact de la crise

La crise a eu un effet négatif au niveau de la recherche d'investissement pour 45 % des *startups*, un effet positif pour 19 % et aucun effet pour 37 %, indiquant donc un portrait plutôt diversifié au niveau des impacts de cette dernière.

Impact de la crise sur la recherche d'investissement



Basé sur question : Comment la crise a-t-elle affecté vos recherches d'investissement ? (N=65)

60 % des 101 *startups* n'ont pas d'investisseur.
Parmi les 40 % des *startups* qui indiquent avoir un ou des investisseurs,

56 % disent que ces derniers ont joué un rôle clé pour les aider à surmonter la crise.

Conseil investisseur

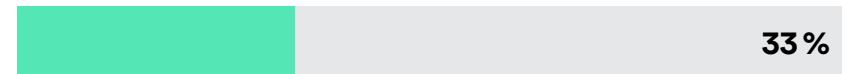
« Votre focus doit être sur la rigueur avec laquelle les finances vont être déployées à partir de maintenant. Il est important de ne pas se fier à une reprise rapide, d'être prudent, d'attendre longtemps avant de réembaucher et d'investir en Recherche et Développement, etc.). »

Vos investisseurs ont-ils joué un rôle clé pour vous aider à surmonter la crise?

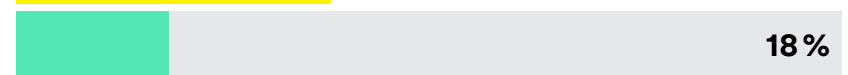
Oui, financièrement



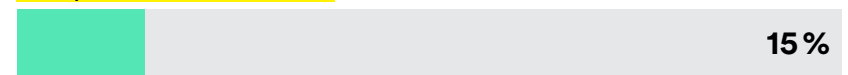
Non, ils n'ont pas posé d'action particulière



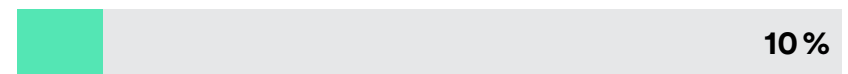
Oui, par de l'accompagnement et des conseils pour surmonter la crise et préparer l'avenir



Oui, par la mise en relation



Non, ils ont plutôt rendu la situation plus difficile



Basé sur question : Vos investisseurs ont-ils joué un rôle clé pour vous aider à surmonter la crise? (N = 40, plus d'une réponse possible).

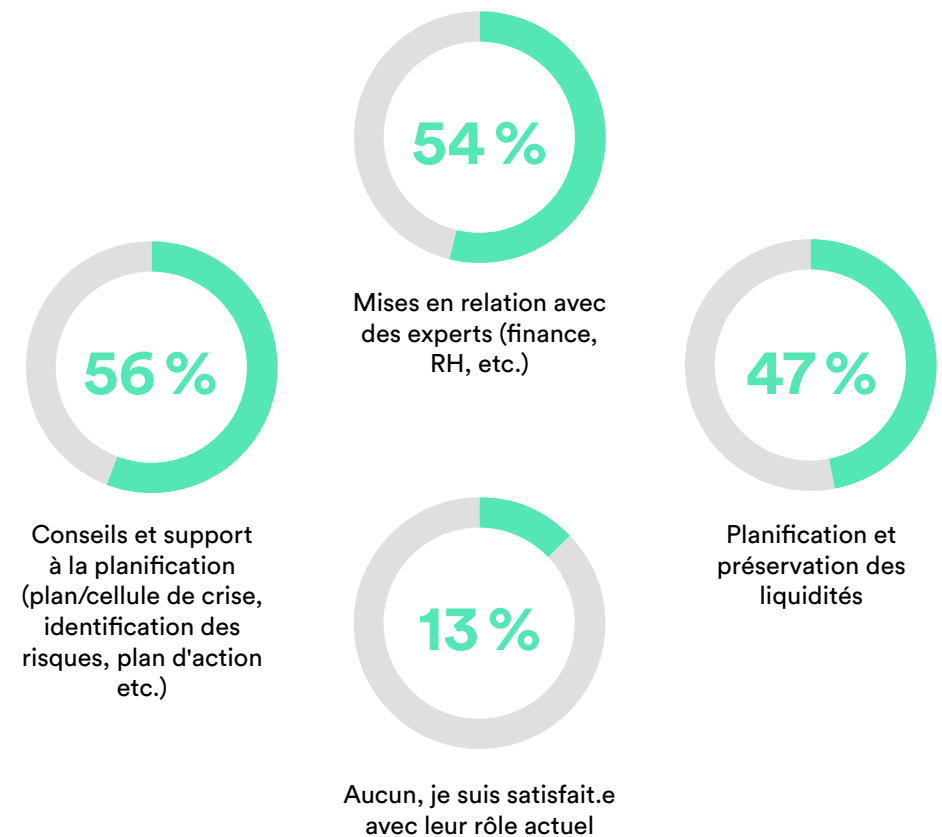
Le rôle des investisseurs dans un monde idéal

Les investisseurs ont beaucoup d'opportunités à saisir afin de remplir les attentes des *startups* quant à leur rôle. **Seulement 13 % des répondants sont entièrement satisfaits avec le rôle actuel des investisseurs.**

Dans un monde idéal, quels rôles essentiels joueraient vos investisseurs au sein de votre entreprise au-delà de leur apport financier ?

Conseil investisseur

« Arrivez avec un plan réaliste qui tient compte de la COVID-19. Faites des scénarios et prédictions. Ça démontre une conscience de son environnement. »



Basé sur question : Dans un monde idéal, quels rôles essentiels joueraient vos investisseurs au sein de votre entreprise au-delà de leur apport financier ? (N=44, plus d'une réponse possible).

Financement et rôle des institutions financières

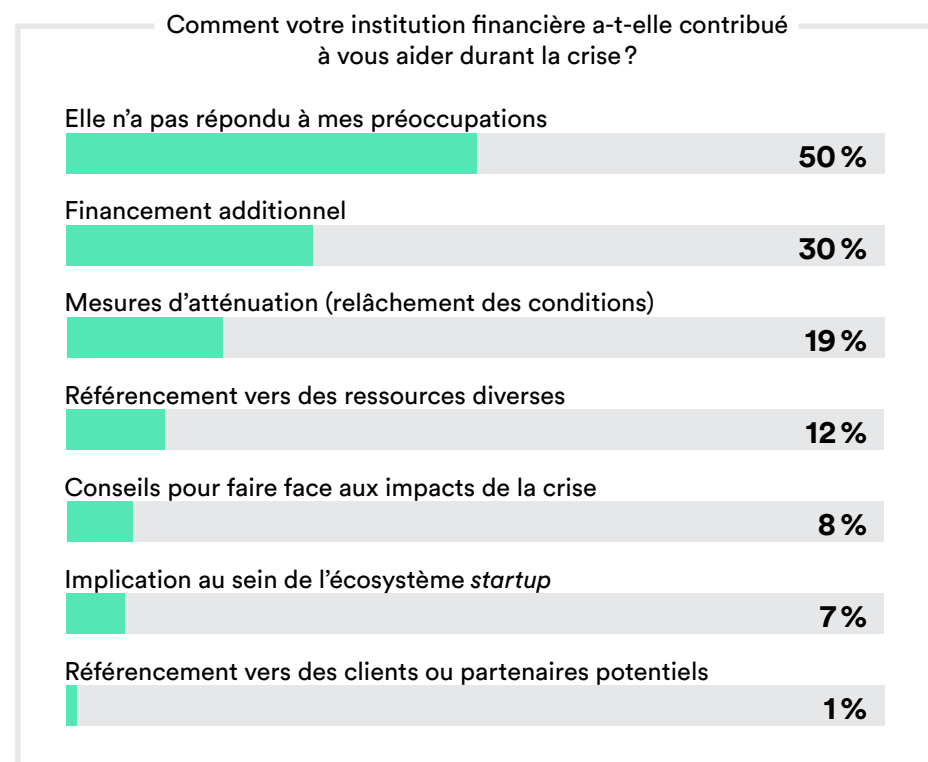
Soutien des institutions financières durant la crise

56 %

des *startups* participantes disent ne pas avoir été contactées par leur institution financière depuis le début de la crise sanitaire et économique. Seulement 11% des *startups* considèrent les banquiers comme une source de support externe cruciale dans leur gestion et planification financière.

50 %

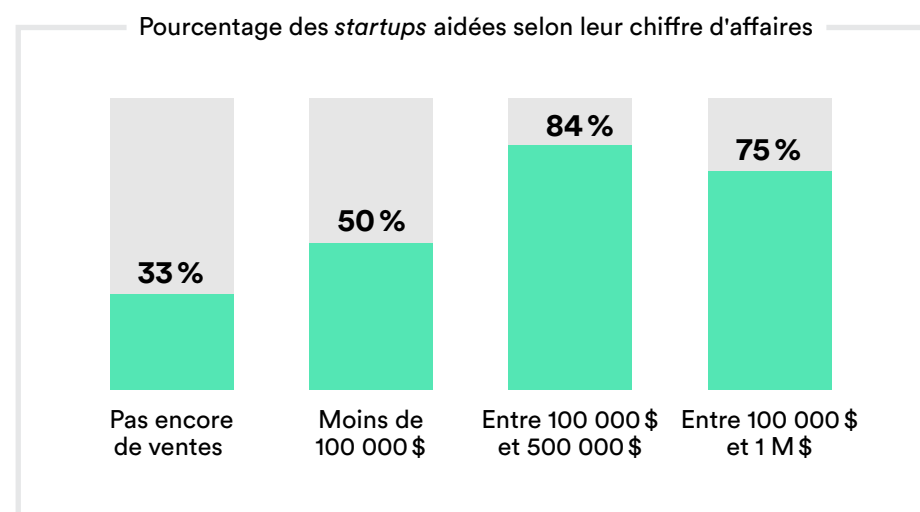
des *startups* signalent que leur institution financière n'a pas répondu à leurs préoccupations pendant la crise.



Basé sur question : Comment votre institution financière a-t-elle contribué à vous aider durant la crise ? (N=101, plus d'une réponse possible)

→ Les institutions financières ayant contribué à aider leurs *startups* semblent l'avoir surtout fait avec du **financement additionnel (30%)** ou avec **un relâchement des conditions (19%)** et peu avec des appuis non financiers.

→ Il semblerait que les institutions financières ont été **plus portées à aider les *startups* ayant un plus gros chiffre d'affaires pendant la crise.**



Donc : Les *startups* qui sont moins avancées dans leur commercialisation sont proportionnellement plus nombreuses à rechercher du financement, proportionnellement moins nombreuses à en avoir obtenu et moins susceptibles à avoir reçu de l'appui de leur institution financière dans le contexte de la crise.

Attentes des startups envers les institutions financières

Outre le financement additionnel, les *startups* signalent que plusieurs solutions non financières pouvant être offertes par les institutions financières sont importantes ou essentielles.

Solutions	Niveau d'importance pour les startups		
	Pas du tout - pas vraiment (1-2)	Un plus (3)	Important - essentiel (4-5)
Financement additionnel	12 %	20 %	68 %
Référencement vers des clients ou partenaires potentiels	20 %	19 %	61 %
Implication au sein de l'écosystème <i>startup</i>	18 %	26 %	56 %
Mesures d'atténuation (relâchement des conditions)	18 %	27 %	55 %
Référencement vers des ressources d'accompagnement diverses	11 %	37 %	52 %
Conseils pour faire face aux impacts de la crise	21 %	37 %	42 %

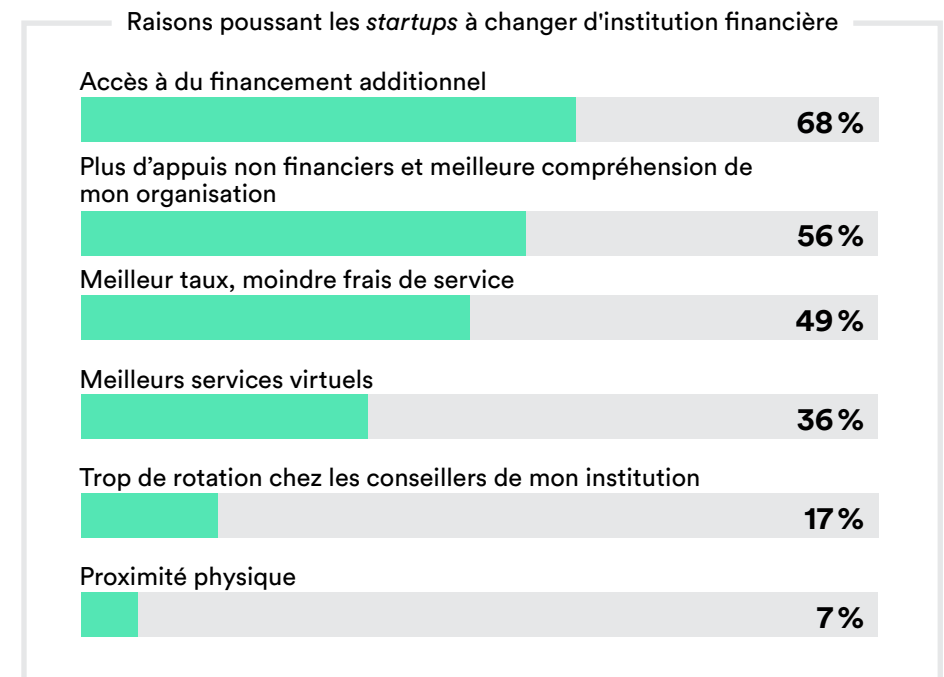
Basé sur question: Est-il important pour vous que votre institution financière vous offre ces solutions? (N=101)

Malgré l'importance que la majorité des *startups* accordent à ces solutions,

62 % des *startups* ne croient pas possible de recevoir des appuis non financiers de la part de leur institution financière.

56 % des *startups* indiquent même qu'elles seraient prêtes à changer d'institution financière en échange de plus d'appuis non financiers.

Le financement reste par contre essentiel, mentionné par le plus grand nombre de *startups* (68%). Note intéressante, seulement 7% ont signalé l'importance de la proximité physique.



Basé sur question: Pourquoi décideriez-vous de quitter votre institution financière pour une autre? (N=101)

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.

Comment participer ?

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

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

Pour recevoir les rapports d'analyse du Baromètre par courriel, abonnez-vous [ici](#).

Remerciements

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

Design graphique : [Amélie Laqueux](#)

main Mouvement
des accélérateurs
d'innovation du Québec

125, boul. Charest Est, 2^e étage, Québec (QC) G1K 3G5
1253, av. McGill College, 3^e étage, Montréal (QC) H3B 2Y5
438 771-5553 | main@mainqc.com | mainqc.com

Québec 

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

espace
cdpq

Ce Baromètre *Financement et investissement* a été réalisé en collaboration avec l'Espace CDPQ.