

Baromètre startup

Publié le
27 avril 2021

Données collectées entre décembre 2020 et mars 2021

Rapprochement startups / Moyennes et grandes entreprises

Comment multiplier les collaborations entre les *startups* et les moyennes et grandes entreprises au Québec? Une question qui revient souvent!

Afin de trouver des pistes de solutions, ce Baromètre sonde les *startups* d'un côté et les moyennes et grandes entreprises (MGE) de l'autre. Grâce à ce portrait de la situation, l'objectif est de tracer la ligne sur laquelle on se trouve, de caractériser les collaborations qui sont considérées comme les plus importantes, d'identifier les défis et de définir les intentions futures.

Les *startups* québécoises ont beaucoup à apporter aux entreprises établies afin de développer des opportunités d'innovation et des avantages compétitifs. En même temps, les moyennes et grandes entreprises renferment un grand potentiel d'affaires pour les *startups* pouvant jouer un rôle crucial de tremplin. En augmentant la confiance entre ces deux types d'entreprises, le Québec ne peut qu'en ressortir plus fort, et notamment face à la concurrence mondiale.

Ce Baromètre sur les collaborations entre *startups* et moyennes et grandes entreprises est présenté en collaboration avec [Highline Beta](#) et CGT Conseils.

Il est à noter que les moyennes et grandes entreprises qui ont été enclines à répondre au sondage sont surtout celles qui sont plus portées à favoriser et initier des collaborations avec des *startups*, ce qui peut naturellement influencer les données de ce Baromètre. Cependant, plusieurs entreprises qui ne collaborent pas présentement avec des *startups* et qui n'ont pas participé au Baromètre nous ont mentionné avoir un intérêt à débiter des collaborations des *startups*.



82

startups

21

moyennes et grandes
entreprises

(200 employés et plus, ayant des
activités au Québec)

main

 Highline Beta

 CGT

Faits saillants



Les *startups* situées à l'extérieur de Montréal semblent être proportionnellement plus portées à collaborer avec des entreprises établies comparativement aux *startups* de Montréal.



La grande majorité des *startups*



88,4 %

et

des moyennes et grandes entreprises



75 %

jugent que leurs partenariats ont eu des retombées positives.

46,3 %



des *startups* mentionnent principalement le manque d'accès aux réseaux comme barrière pour initier des partenariats tandis que

52,4 %



des moyennes et grandes entreprises mentionnent le manque d'alignement interne sur la perception d'une telle initiative.

57,3 %



des *startups* souhaitent offrir des solutions en lien avec l'expérience client aux MGE lors de leurs futures collaborations et

66,7 %



des MGE sondées désirent innover au niveau de cet aspect.

Tandis que les *startups* et les moyennes et grandes entreprises indiquent majoritairement qu'aucune tierce partie n'est intervenue dans leur partenariat le plus stratégique, plus de

90 %



ont la volonté de travailler avec des tierces parties dans le cadre de collaborations futures.

85,4 %



soit la majorité des *startups*

indiquent une volonté de collaborer dans le futur.

et

71,4 %



soit la majorité des moyennes et grandes entreprises

Situation actuelle

Selon les 82 *startups* ayant pris part à notre sondage,

52,4 %

d'entre elles disent avoir déjà **collaboré avec des moyennes et grandes entreprises (MGE).**

Au total, ces 43 *startups* ont pris part à 189 partenariats avec des MGE.

Parmi les 21 MGE sondées,

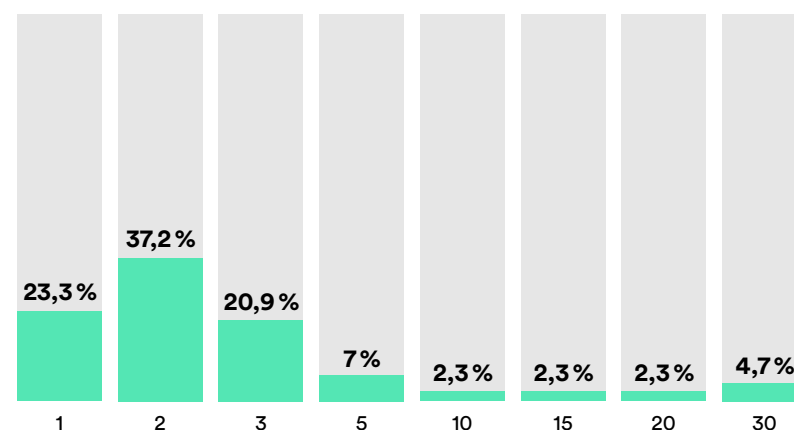
76,2 %

des MGE (16 MGE) **ont collaboré avec des *startups*,** pour un total

de 616 partenariats. Certaines MGE ont eu 200 et même 300 collaborations avec des *startups*.

Parmi les MGE ayant collaboré avec des *startups*, la médiane est de neuf collaborations.

Répartition des *startups* selon leur nombre de collaborations avec des MGE



Basé sur question : Avec combien de moyennes et grandes entreprises êtes-vous ou avez-vous déjà eu un partenariat dans le cadre de votre *startup* actuelle? (n = 43)

37,2 %

des *startups* ayant déjà collaboré ont eu deux partenariats (16 répondants sur 43) avec des moyennes et grandes entreprises. Certaines *startups* indiquent avoir eu jusqu'à 30 collaborations.

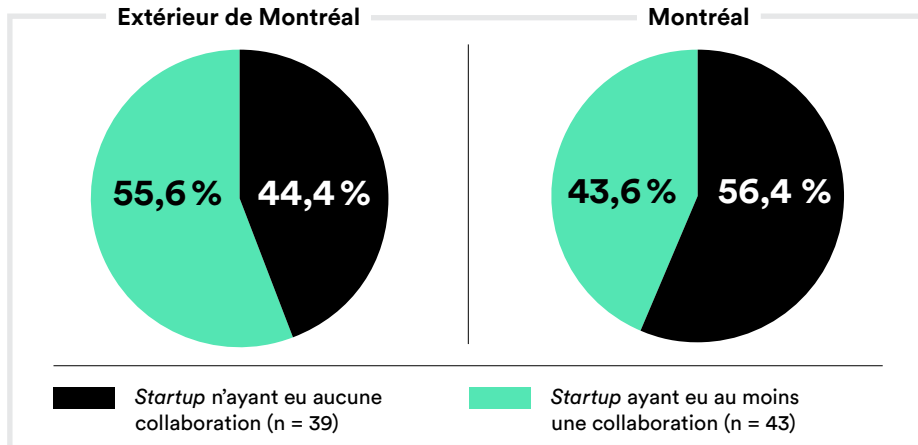
1

Région

81,4 %

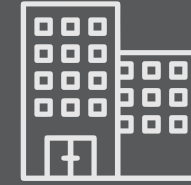
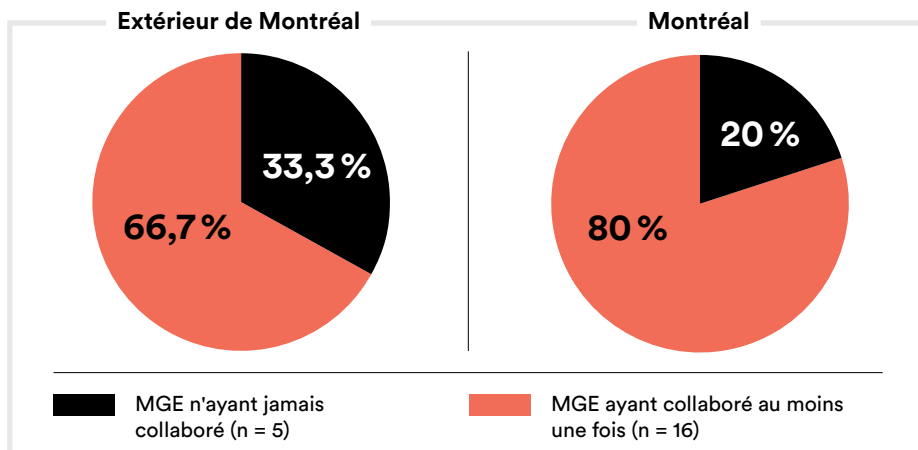
des collaborations, parmi les 189 collaborations identifiées par 43 startups, ont été entreprises avec des moyennes et grandes entreprises dont le siège social se situe au Québec.

Les startups situées à l'extérieur de Montréal semblent être proportionnellement plus portées à collaborer avec des entreprises établies comparativement aux startups de Montréal.



Basé sur question : Dans quelle région administrative votre organisation est-elle située? (n = 82) Croisement avec : Avec combien de moyennes et grandes entreprises êtes-vous ou avez-vous déjà eu un partenariat dans le cadre de votre startup actuelle? Les données sur la région excluent les valeurs nulles.

À l'inverse, selon les répondants, les MGE situées à Montréal sont plus portées à collaborer.



43,8 %

des MGE ayant déjà collaboré avec une startup comptent



1000

employés et plus.

Types de partenariats

2

Définitions proposées :

Relation client-fournisseur



La MGE est l'une des premières clientes de la *startup*

Partenariat commercial



La *startup* et la MGE commercialisent un projet conjointement

Partenariat d'innovation



La *startup* et la MGE travaillent ensemble afin d'effectuer des travaux liés à un enjeu ou une opportunité d'innovation interne de l'organisation

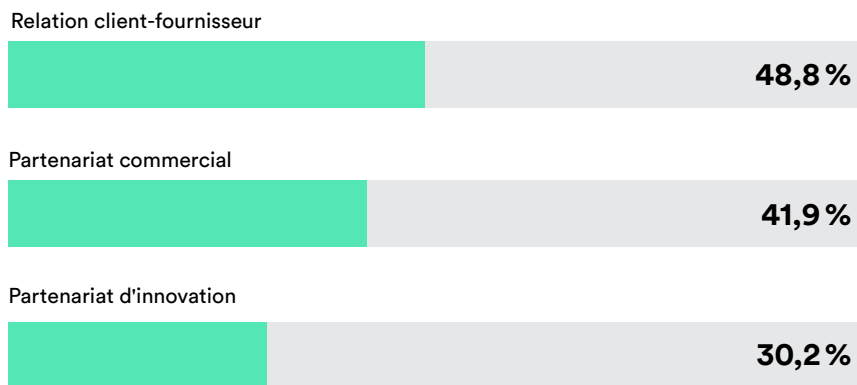
48,8 %

Parmi les 52,4 % de startups ayant eu au moins un partenariat avec une moyenne ou grande entreprise, la relation client-fournisseur est le type de partenariat le plus récurrent (48,8 %).

87,5 %

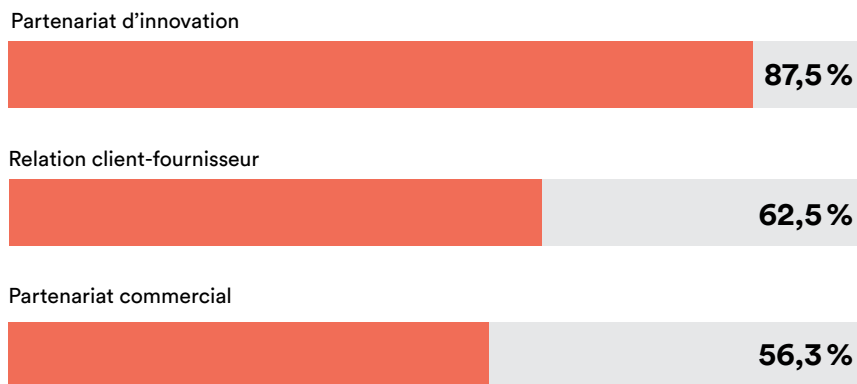
Inversement, du côté des 16 MGE qui collaborent avec les startups, 87,5 % entretiennent des partenariats d'innovation, soit le type le plus populaire.

Types de partenariats selon les startups participantes



Basé sur question : Comment décririez-vous vos partenariats avec les moyennes et grandes entreprises ? (n = 43, 52 mentions, plus d'une réponse possible). Le total inclut les valeurs nulles.

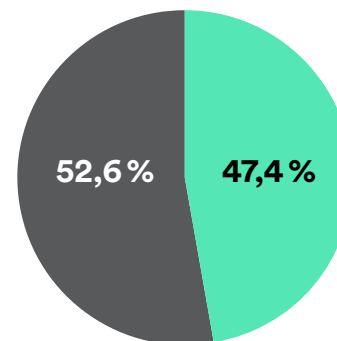
Types de partenariats selon les MGE participantes



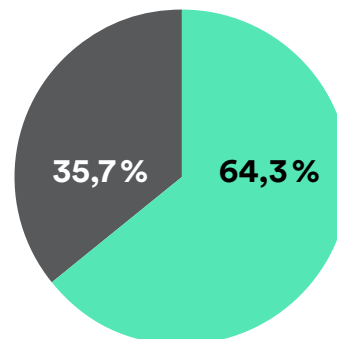
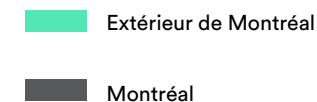
Basé sur question : Comment décririez-vous les partenariats de votre entreprise avec les startups ? (n = 16, 33 mentions, plus d'une réponse possible)

Les startups en provenance de l'extérieur de Montréal (64,3 %) prennent davantage part à des partenariats commerciaux que celles situées à Montréal (35,7 %) et l'inverse est vrai pour les partenariats d'innovation.

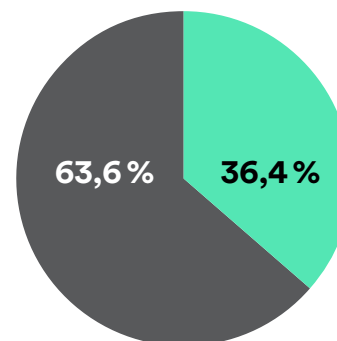
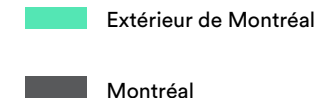
Répartition des types de partenariats selon la région de la startup



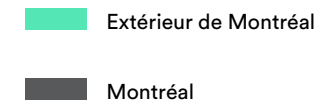
Relation client-fournisseur



Partenariat commercial



Partenariat d'innovation



Basé sur question : Comment décririez-vous vos partenariats avec les moyennes et grandes entreprises ? (n = 43, 52 mentions, plus d'une réponse possible) Croisement avec : Dans quelle région administrative votre organisation est-elle située ? Le total exclut les valeurs nulles pour la région de provenance de la startup.

Partenariats stratégiques

3

Dans cette section, les répondants nous parlent seulement du partenariat *startup* - moyenne / grande entreprise qui a été le plus stratégique pour leur organisation.

En ce qui concerne les *startups*, voici le profil de la moyenne ou grande entreprise avec laquelle le partenariat le plus stratégique a pris place.

Une MGE provenant d'un des **trois secteurs** ci-dessous (pour 41,9 % des *startups*)



Matériaux et procédés de fabrication de pointe



14 %



Médias numériques et télécommunications



14 %



Sciences de la vie et de la santé de pointe



14 %



Une MGE dont le **siège social** est au Québec (pour près de 70 % des *startups*)



Une MGE de **1000 employés et plus** (pour 55,8 % des *startups*)



En ce qui concerne les MGE, **50 % identifient une *startup* dont le siège social est au Québec** lorsqu'elles font référence à leur partenariat le plus stratégique.

Tierce partie

60,5 %

soit la majorité des *startups*, n'ont pas eu recours à une tierce partie dans le cadre de leur partenariat le plus stratégique.

Ce constat s'applique également aux partenariats des MGE.

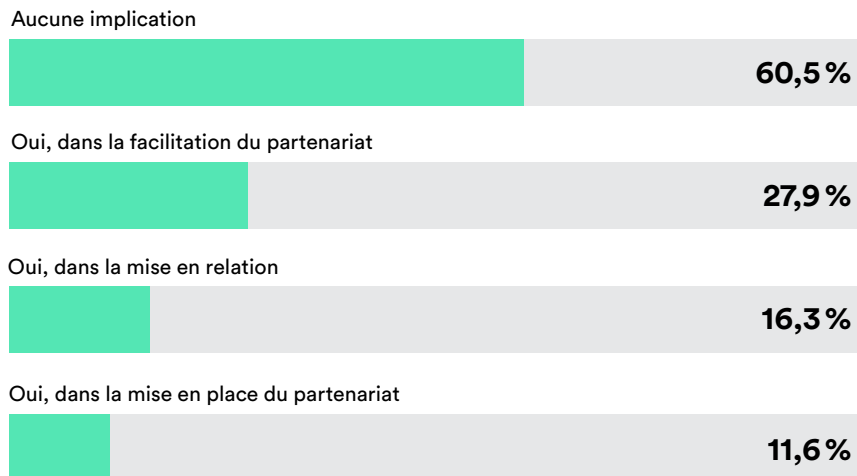
68,8 %

d'entre elles indiquent qu'aucune tierce partie n'est intervenue dans le cadre de leur collaboration la plus importante avec une *startup*.

Cela dit, autant au niveau des *startups* que des MGE, plus de 90 % des répondants seraient ouverts à travailler avec une tierce partie pour des partenariats futurs.

Par ailleurs, dans les cas où des tierces parties ont été impliquées, ces dernières sont intervenues principalement dans la facilitation des partenariats (mentionné par 27,9 % des *startups*).

Implication des tierces parties dans les partenariats les plus stratégiques des *startups*

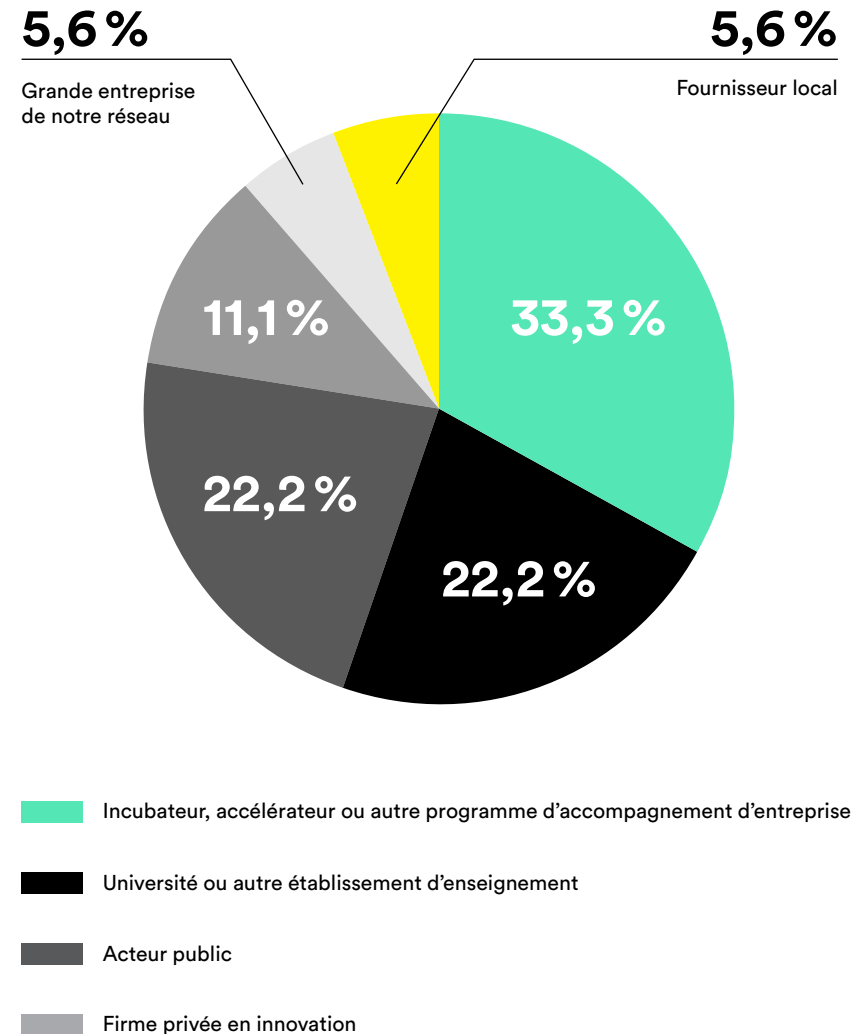


Basé sur question : Dans le cadre de votre partenariat, y-a-t'il une tierce partie impliquée ? (n = 43, 50 mentions, plus d'une réponse possible).

77,8 %

des tierces parties impliquées sont des accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE), des acteurs publics, des universités ou d'autres établissements d'enseignement.

Tierces parties impliquées dans les partenariats les plus stratégiques des *startups*



Basé sur question : Qui est ou sont la ou les tierce.s partie.s impliquée.s ? (n = 17, 18 mentions, plus d'une réponse possible)

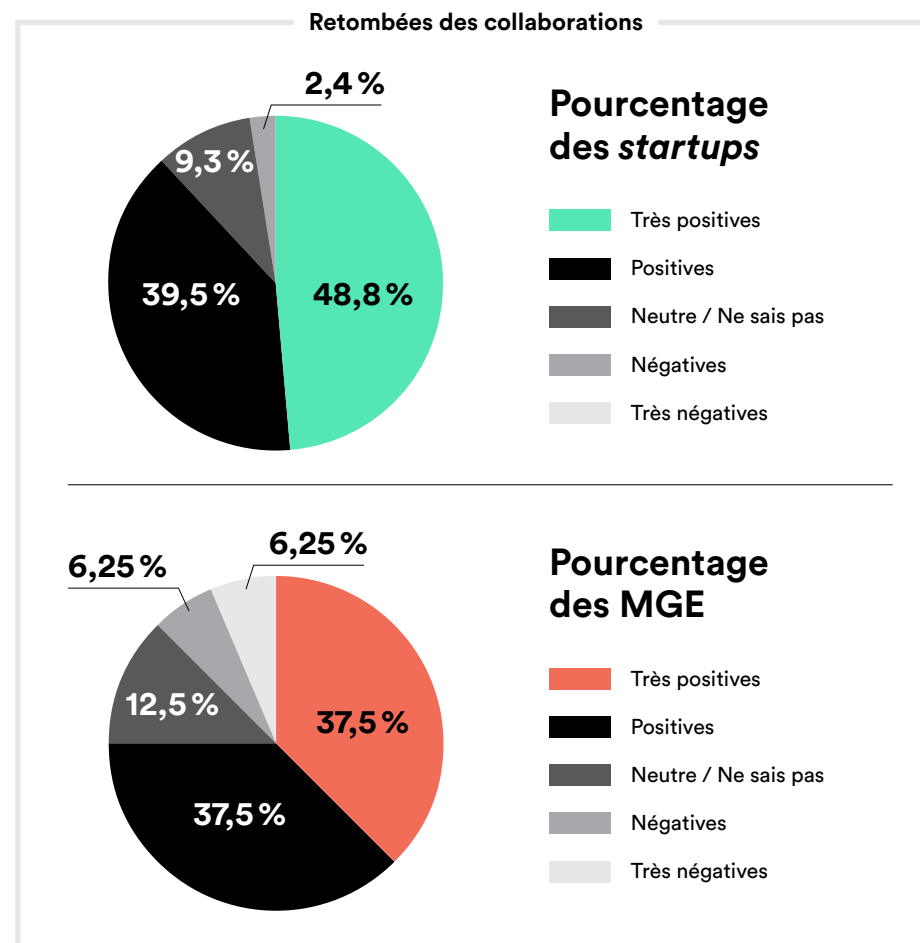
Retombées des partenariats et pistes d'amélioration

4

Pour cette section, les *startups* et les MGE considèrent l'ensemble de leurs partenariats.

La grande majorité des *startups* → **88,4 %**
et des moyennes et grandes entreprises → **75 %**

jugent que leurs partenariats ont eu des retombées positives.



Basé sur question : En somme, considérez-vous que les partenariats que vous avez avec des moyennes et grandes entreprises ont eu des retombées plutôt positives ou négatives pour votre organisation ? (n = 43)

Par ailleurs, **les répondants startups situés à Montréal** semblent être proportionnellement plus nombreux (64,7%) à trouver que leurs partenariats aient eu des **retombées très positives**, versus ceux situés à l'extérieur de Montréal (35%).

Quelles sont les retombées de ces partenariats ?



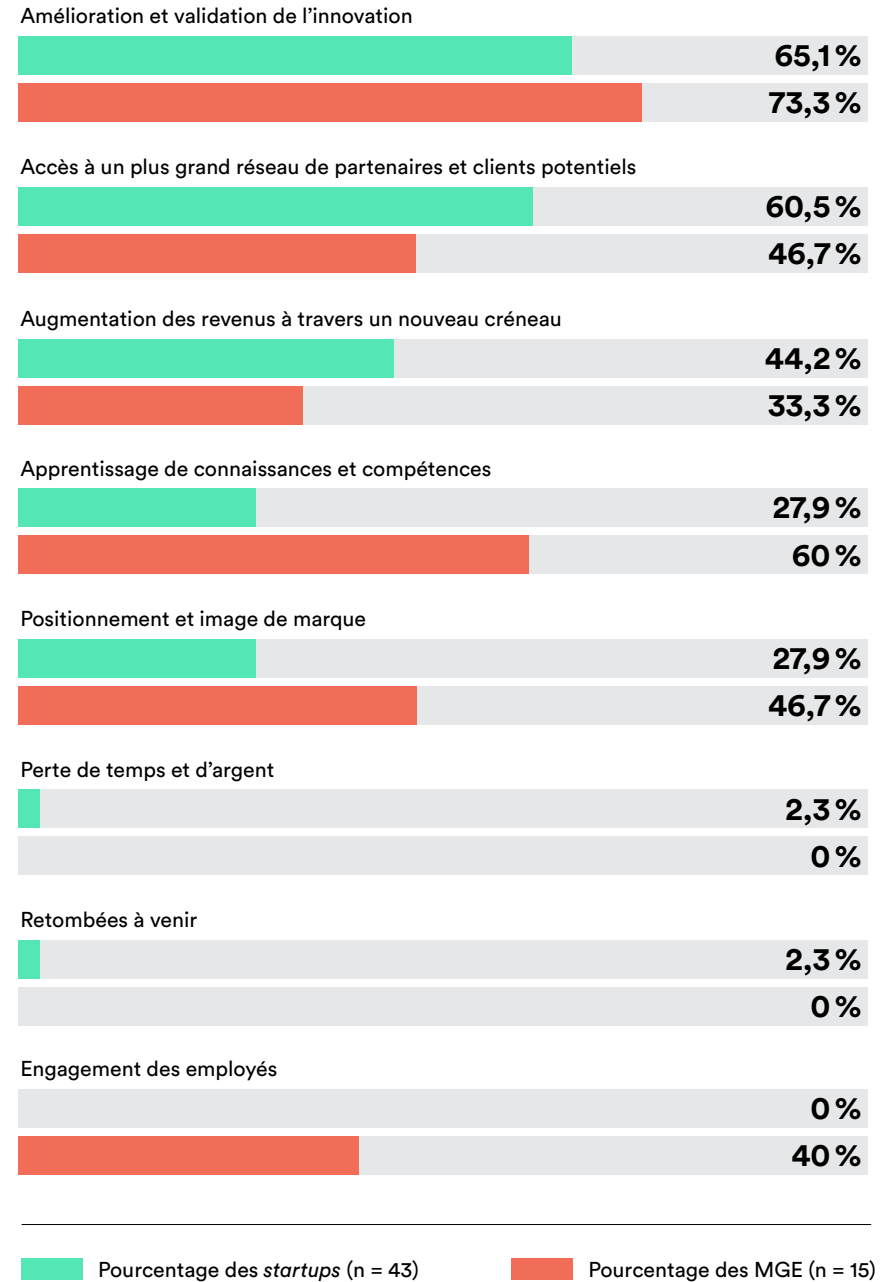
Du côté des *startups*, **l'amélioration et la validation de l'innovation** (65,1% des *startups*) et **l'accès à un plus grand réseau de partenaires et de clients** (60,5% des *startups*) sont les retombées principales les plus souvent mentionnées.



De leur côté, les MGE déclarent également que la retombée principale est **l'amélioration et la validation de l'innovation** (mentionné par 73,3% des MGE), mais c'est **l'apprentissage de connaissances et de compétences** (mentionné par 60% des MGE) qui se retrouve en deuxième place.

L'engagement des employés ainsi que le positionnement et l'image de marque sont également davantage soulignés par les entreprises établies que par les *startups*. Certaines moyennes et grandes entreprises ont également mentionné le transfert de connaissances et la recherche appliquée, ainsi qu'un meilleur service aux partenaires comme retombées des partenariats.

Retombées principales des partenariats, selon les organisations ayant eu au moins une collaboration



Basé sur question : Quelles en sont les retombées principales ? (99 mentions de startups, 47 mentions de MGE, plus d'une réponse possible)

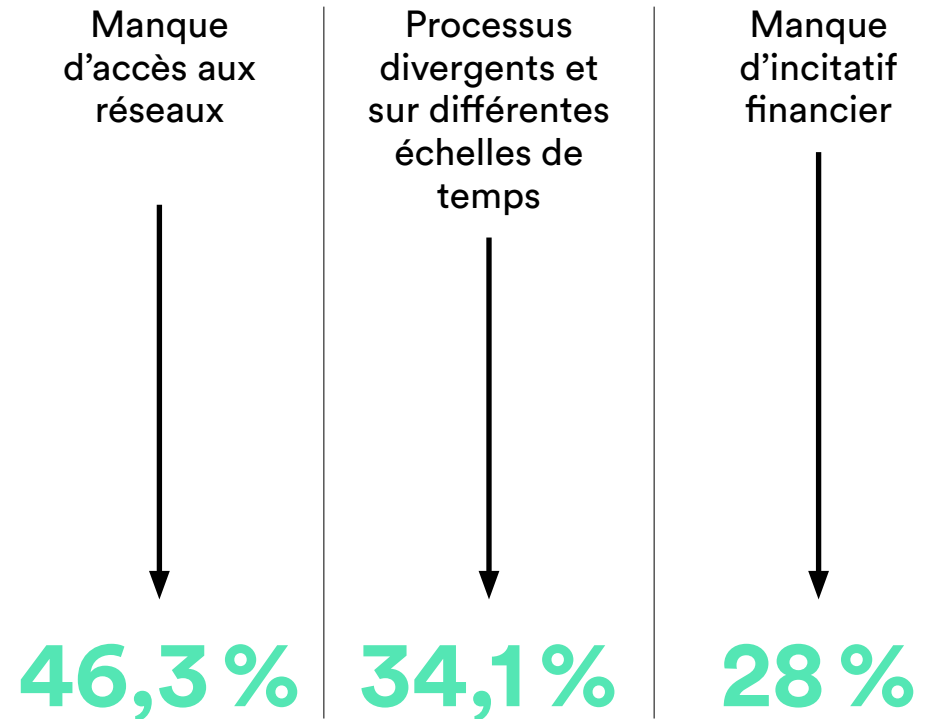
Barrières aux collaborations

5

Les répondants ont partagé leurs opinions quant aux barrières à initier des collaborations, ainsi qu'aux défis au niveau du bon fonctionnement des collaborations une fois celles-ci établies.

Quelles sont les barrières à initier un partenariat ?

Selon l'ensemble des *startups* de notre échantillon (82 répondants), les **trois barrières principales** lorsqu'il s'agit d'initier un projet d'innovation avec une MGE sont :

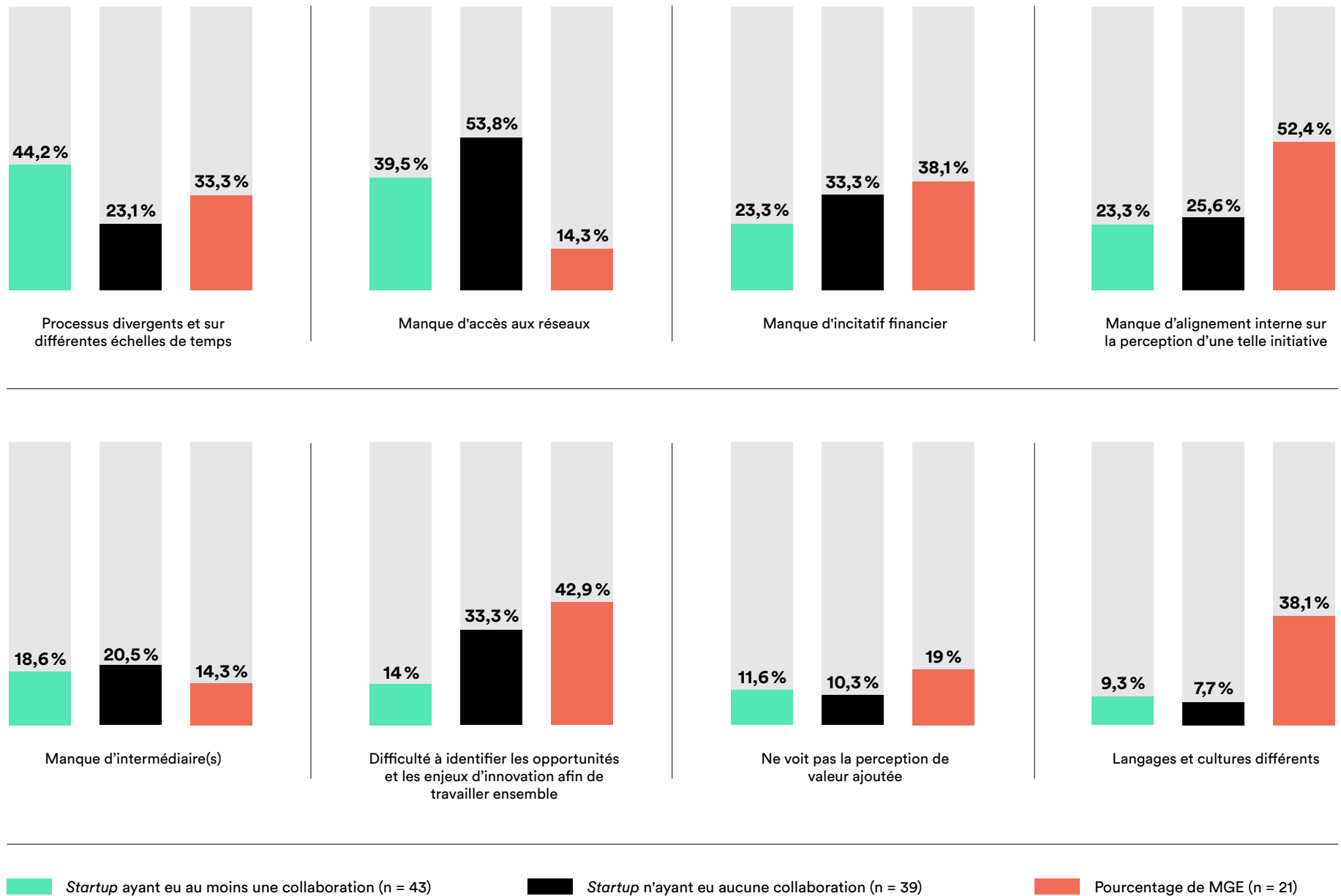


Il est intéressant d'observer les divergences qui se présentent lorsque sont comparées les perspectives des *startups* qui ont déjà collaboré, avec celles n'ayant jamais collaboré, ainsi que celles des moyennes et grandes entreprises.

Pour les *startups* ayant déjà collaboré, la plus grande barrière à initier un projet sont les **processus divergents et sur différentes échelles de temps** alors que pour les *startups* n'ayant jamais collaboré le **manque d'accès aux réseaux** est le plus grand frein à initier un partenariat avec une MGE.

Pour les MGE, le **manque d'alignement interne** sur la perception d'une telle initiative constitue le plus grand défi à initier une collaboration avec une *startup*.

Barrières à initier un projet de collaboration *startup* - MGE



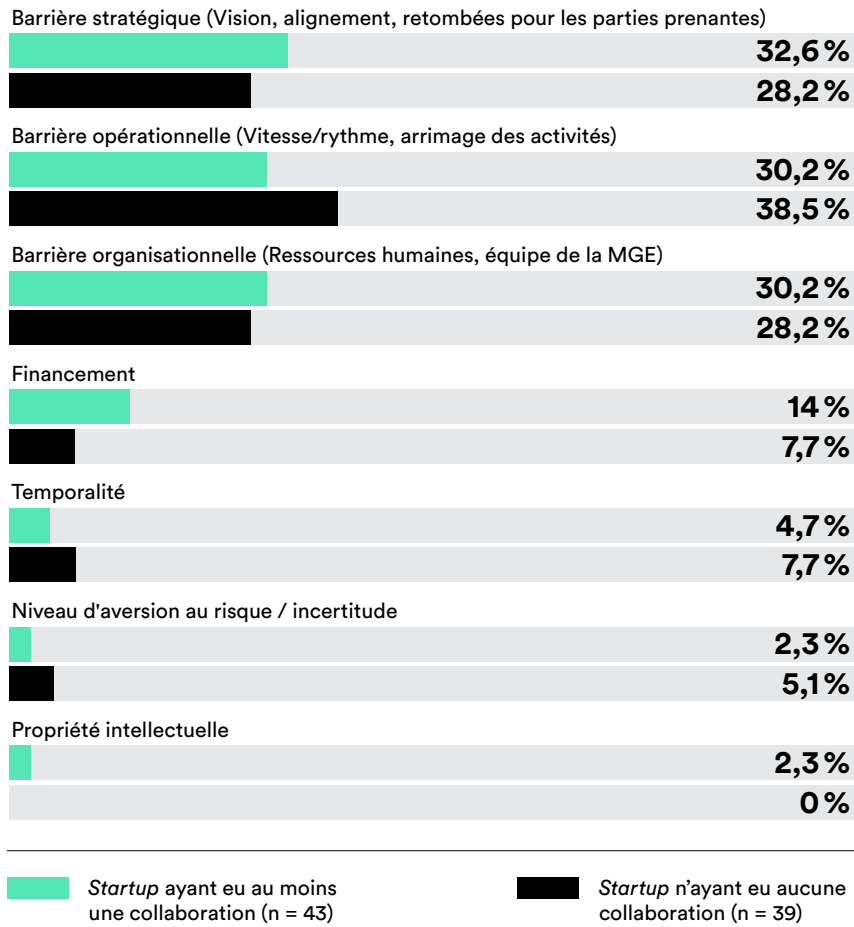
Basé sur question : Quelles sont les plus grandes barrières selon vous à initier un projet d'innovation entre une startup et une entreprise établie? (pour les startups, 162 mentions, pour les MGE, 56 mentions, plus d'une réponse possible par participant). Croisement avec : Avec combien de moyennes et grandes entreprises êtes-vous ou avez-vous déjà eu un partenariat dans le cadre de votre startup actuelle?

Les barrières d'une bonne collaboration

Les répondants se sont exprimés au moyen d'une **question ouverte**. Alors que les participants ayant eu au moins une collaboration se sont penchés sur leurs expériences, les répondants n'ayant eu aucune collaboration se sont basés sur leurs perceptions.

La barrière la plus mentionnée par les startups ayant déjà collaboré est de nature stratégique alors que pour celles n'ayant jamais pris part à une collaboration, la barrière la plus populaire est de nature opérationnelle.

Barrières au bon fonctionnement des collaborations selon les startups



Basé sur question : Selon vous, une fois un partenariat établi, quelles sont les plus grandes barrières au bon fonctionnement d'un tel partenariat afin qu'il génère de la valeur autant pour les startups et les moyennes et grandes entreprises impliquées? (n = 82, 100 mentions, plus d'une réponse possible). Les catégories ont été déterminées à partir des réponses lors de l'analyse qualitative.

43,8 %

Selon les MGE ayant déjà collaboré, les barrières stratégiques (43,8 %) représentent les plus grands freins au bon fonctionnement de leurs collaborations avec les startups.

Voici quelques citations des startups ayant déjà collaboré, sur les barrières au bon fonctionnement une fois le partenariat lancé :

« [...] même si le partenariat est accepté par les utilisateurs, d'autres acteurs vont souhaiter se d[é]-risquer en cherchant à travailler avec des vendeurs ou partenaires établies.

- Barrière stratégique

Les grandes compagnies n'arrivent pas à aller vite dans l'avancement du projet.

- Barrière opérationnelle

Manque de ressources et de compétences au sein de l'entreprise pour faire mousser les avancements commerciaux.

- Barrière organisationnelle

Et d'une MGE ayant déjà collaboré avec des startups :

« Le sens d'imputabilité des startups, leur acceptabilité d'être coachés par des professionnels.

- Barrière stratégique

Les barrières énoncées diffèrent également en fonction du **type de partenariat**. Pour les startups ayant déjà collaboré avec une MGE, les barrières les plus importantes au bon fonctionnement selon les types de partenariats sont :

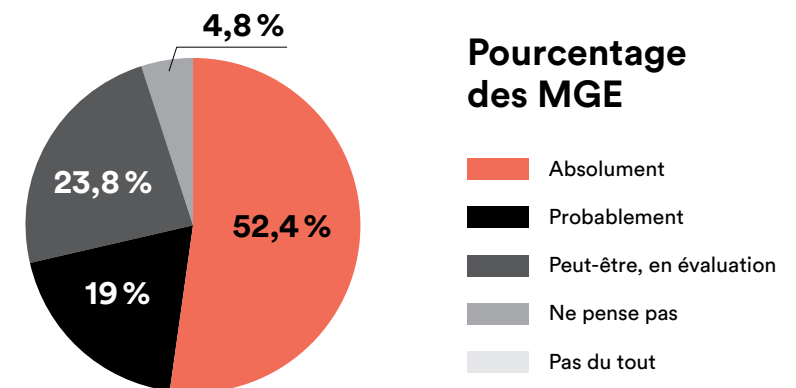
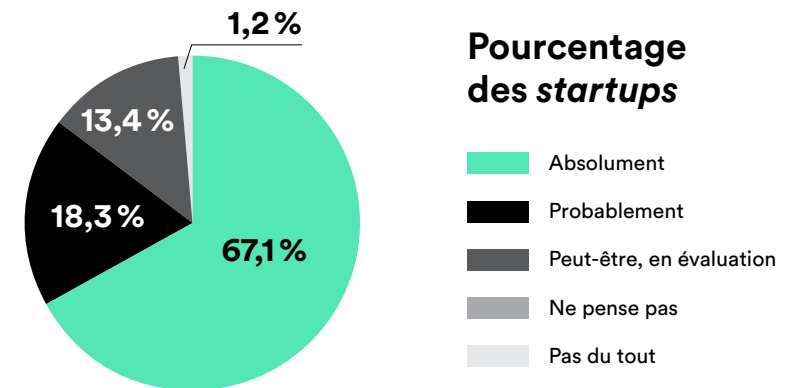


Intentions futures

La grande majorité des *startups* → **85,4 %**
et des moyennes et grandes entreprises → **71,4 %**

ont indiqué vouloir travailler ensemble dans le futur.

Intention des répondants de participer à des collaborations futures



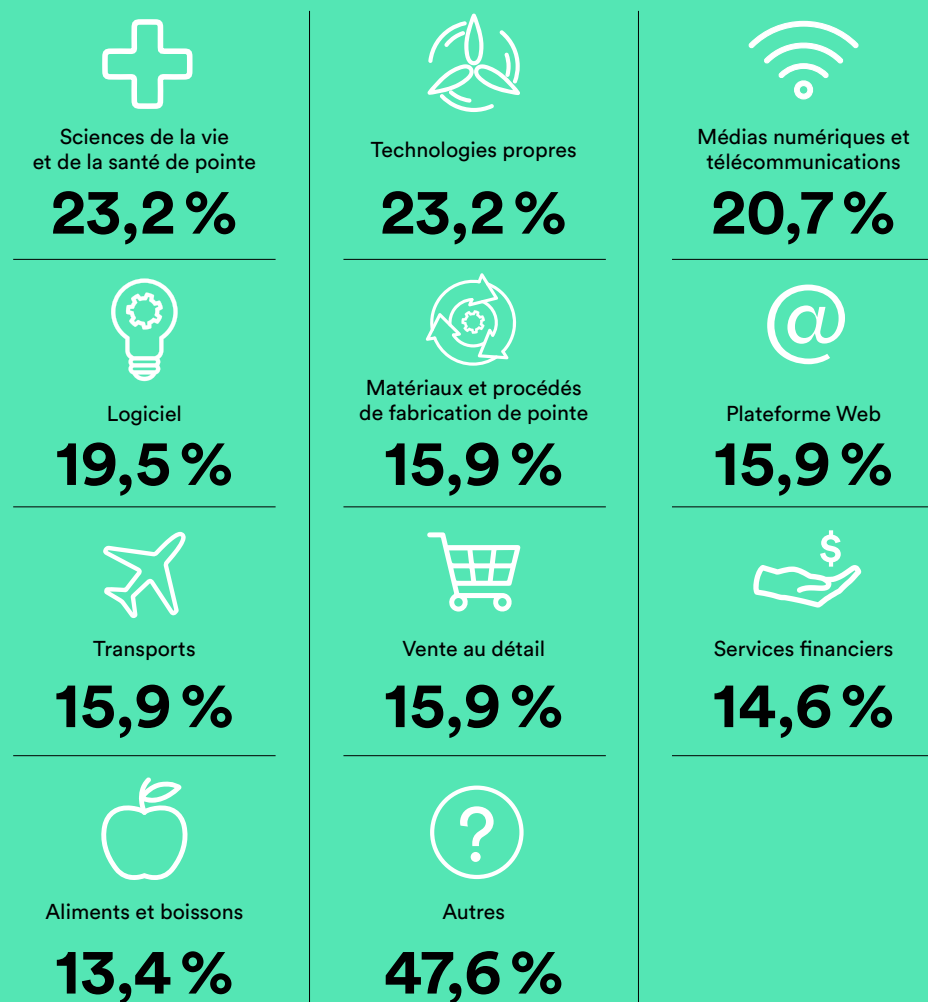
Basé sur question : Avez-vous l'intention de travailler avec des moyennes et grandes entreprises dans le futur? (1 = pas du tout, 3 = peut-être, 5 = absolument) (n = 82). Et votre entreprise a-t-elle l'intention de travailler avec des *startups* dans le futur? (1 = pas du tout, 3 = peut-être, en évaluation, 5 = absolument) (n = 21)

6

Secteurs ciblés par les startups

Les MGE avec lesquelles les startups souhaitent collaborer se situent principalement dans les secteurs des **sciences de la vie et de la santé de pointe** (mentionnées par 23,2% des startups) et des **technologies propres** (mentionnées par 23,2% des startups). Par contre, plusieurs secteurs sont bien représentés.

Il est intéressant de noter que la grande majorité des startups (85,7%) visent en premier lieu des MGE provenant du même secteur qu'elles pour leurs collaborations futures.



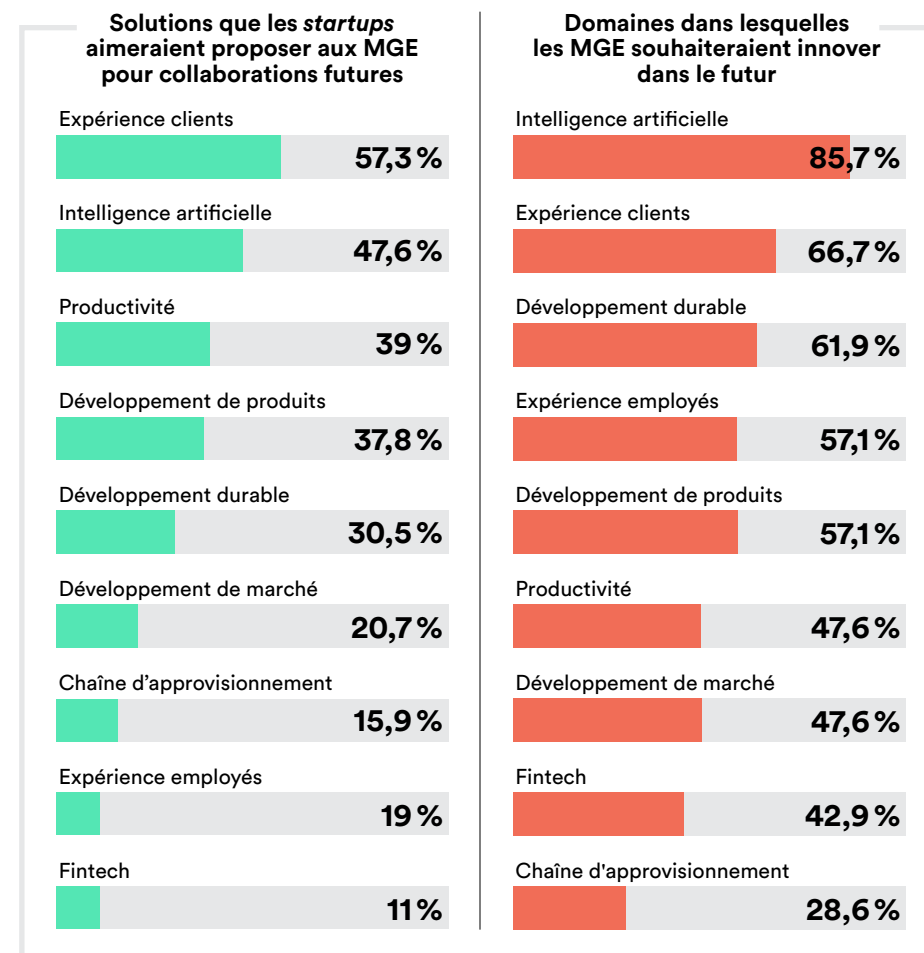
Basé sur question : Dans quels secteurs se situent les moyennes et grandes entreprises que vous ciblez? (n = 82, 185 mentions, plus d'une réponse possible). Les secteurs avec moins de 10% sont regroupés dans la section Autres.

Le portrait des collaborations futures

72% des startups ont déjà identifié des pistes de collaboration avec les MGE.

57,3% des startups souhaitent offrir des solutions en lien avec l'expérience client aux MGE lors de leurs futures collaborations et 66,7% des MGE sondées désirent innover au niveau de cet aspect.

Par contre, l'élément d'innovation le plus recherché par les MGE sondées est l'intelligence artificielle, deuxième type de solution la plus populaire que les startups comptent apporter à ces entreprises.



Basé sur question : Quel(s) type(s) de solution(s) aimeriez-vous leur offrir ou les aider à développer? (n = 82, 213 mentions, plus d'une réponse possible)

Basé sur question : Veuillez sélectionner tous les éléments clés en lien avec vos aspirations d'innovation interne à court et moyen terme. (n = 21, 105 mentions, plus d'une réponse possible)

Investissement

87,8 %



soit la majorité
des *startups* sondées,
n'ont pas
d'investissement
de la part de MGE
alors que

47,6 %



des MGE participantes
sont investies
financièrement dans
des *startups*.

64,6 %



des *startups* seraient
intéressées à ce
qu'une MGE investisse
immédiatement ou
très prochainement
dans leur *startup* et

52,4 %




des MGE indiquent
être disposées à investir
dans une *startup*.

Démarche

Le **Baromètre startup** permet de garder le pouls auprès des startups de partout au Québec au moyen d'analyses quantitatives sur différentes thématiques ponctuelles d'intérêt. Depuis sa création en mars 2020, dans le contexte des crises sanitaire et économique, près de 600 *startups* ont participé au Baromètre.

Comment participer ?

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

Si vous êtes intéressé.e.s à collaborer avec nous sur un Baromètre *startup* futur, veuillez contacter Akina Matsuo  akina@mainqc.com.

Remerciements

Un remerciement spécial aux *startups* qui répondent au Baromètre, aux moyennes et grandes entreprises qui ont répondu à ce Baromètre et 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.

Québec 

 Highline Beta

