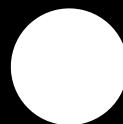


L'écosystème *startup* à la croisée des chemins

Mémoire dans le cadre de la consultation du
Ministère de l'Économie et de l'Innovation pour
le Plan d'action en entrepreneuriat 2022-2025

Déposé par le Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec
le 13 septembre 2021



Préambule

Le mémoire présenté se base notamment sur les deux dernières années de recherches menées et de travail de consultation du Mouvement dont plus de 300 appels auprès des différentes structures de l'accompagnement de l'écosystème *startup* québécois. Voici les organisations qui adhèrent à notre vision et se joignent à notre voix.

Cosignataires

- 2 Degrés
- Apollo13
- Batimatech
- Bonjour *Startup* Montréal
- Cycle Momentum
- EACAT - Espace d'accélération et de croissance de l'Abitibi-Témiscamingue
- ERAC Gaspésie
- Entrepreneuriat Laval
- Esplanade
- FinTech Cadence
- Innovation et Développement économique Trois-Rivières
- Innohub La Centrale
- Institut de développement de produits (IDP Innovation)
- Institut Innovation Gatineau
- KognitionS Innovation Intelligence Inc.
- La base entrepreneuriale – HEC Montréal
- L'ALT Numérique Desjardins
- La Vague Îles-de-la-Madeleine
- Le Camp
- Living Lab Landaudière
- Magog Technopole
- Montérégie Économique
- Mt Lab
- Quantino
- *Startup* en résidence
- Synerlab
- Ton Équipier
- Zú

Pour plus d'information

Sabrina Bernier, responsable —
communications et affaires publiques
sabrina@mainqc.com

À propos du Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec (MAIN Québec)

Le Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec est un organisme à but non lucratif qui a été créé en 2016, mû par la conviction que, par le simple fait de travailler de concert et en réseau, les acteurs et actrices dont le métier est d'accompagner les *startups* peuvent décupler leur impact en dix ans. Son ambition est que chaque *startup*, où qu'elle soit sur le territoire québécois, puisse accéder le plus rapidement possible aux meilleures ressources disponibles pour soutenir son développement et sa croissance.

10x, 10y.



Décupler le potentiel *startup* du Québec en 10 ans.

Table des matières

Contexte	6
Vision	7
Défis et pistes de solution	11
Conclusion	14
Annexe	16
1: Liste des études réalisées en 2020-2021	16

Contexte

Le Plan d'action en entrepreneuriat (PAE) 2022-2025 du gouvernement du Québec arrive à point nommé. **L'entrepreneuriat et l'innovation sont plus que jamais des ingrédients clés de la relance économique du Québec, et de son avenir en général.**

L'édition précédente du Plan proposait, pour la première fois, une définition du mot *startup*, ainsi que quelques mesures dédiées à cette catégorie bien particulière d'entreprises. On peut remplacer *startup* par «jeune entreprise à fort potentiel de croissance», entrepreneuriat émergent ou innovant. Mais les actions valent plus que les mots. **L'essentiel est que cette nouvelle édition consacre un axe entier de mesures et d'initiatives adaptées aux besoins spécifiques de ces entreprises fondées sur l'innovation.**

« Nous en sommes à une étape cruciale dans le développement de l'écosystème *startup* québécois, un véritable point d'inflexion. C'est maintenant le moment d'investir à la hauteur de nos ambitions, de favoriser les collaborations

entre les structures d'accompagnement et de rendre les ressources de calibre international développées depuis cinq ans accessibles aux instances régionales qui souhaitent contribuer à la réalisation du plein potentiel *startup* du Québec. »

— Sébastien Tanguay, directeur principal, LE CAMP, et président du conseil d'administration de MAIN

Le Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec se positionne comme un partenaire des gouvernements, grands donateurs et structures d'accompagnement. Il poursuivra son travail de mobilisation des leaders et d'activateur de la collaboration, de concert avec les organismes du territoire. Il continuera de s'intéresser de près aux besoins des *startups* et à l'impact de l'accompagnement.¹ Ce faisant, il souhaite **accélérer la maturation et augmenter la compétitivité et l'attractivité internationale de l'écosystème *startup* québécois.**

1. Voir, par exemple, le *Baromètre synthèse 2020-2021* du 5 juillet 2021, «Après un an de pandémie» : <https://mainqc.com/2021/07/05/barometre-synthese/>

Vision

L'écosystème *startup* québécois est à un point d'inflexion important.

C'est le moment de remettre en question nos façons de faire et de réfléchir à l'avenir que nous souhaitons offrir à nos entrepreneur.e.s les plus ambitieux et ambitieuses. On peut imaginer deux « futurs » pour l'écosystème *startup*. Un premier où l'impressionnante lancée des cinq dernières années se poursuit. Un second où des actions spécifiques et fortes sont mises en œuvre aujourd'hui afin de réaliser d'importants gains d'échelle et décupler notre impact d'ici cinq ans. MAIN prend résolument parti pour le deuxième scénario. Voici pourquoi.

1. La poussée de croissance des dernières années (multiplication et diversification de [l'offre](#)² sur tout le territoire) était nécessaire, utile, efficace. Mais elle ne nous apparaît pas suffisante pour assurer l'épanouissement à long terme du potentiel de l'écosystème. Elle pourrait même s'avérer contre-productive à relativement court terme.

- a. MAIN enregistre un intérêt croissant d'une grande variété d'acteurs, notamment de la part d'organismes de développement économique locaux, pour l'entrepreneuriat innovant. De plus, de nombreux incitatifs gouvernementaux (appels à projets, zones d'innovation, etc.) et certaines initiatives privées favorisent la création de structures locales d'incubation et d'accélération de *startups*.
- b. Cette « mode » s'inscrit dans un mouvement international plus large de course à l'innovation et à la disruption. Le Québec n'est d'ailleurs pas sans intéresser aussi d'importants joueurs étrangers, attirés par la perspective d'écramer ce petit marché nord-américain bourré de talent.
- c. Plusieurs facteurs permettent de questionner la [viabilité à long terme](#)³ de cette tendance : dépendance au et épuisement du financement public, modèles d'affaires peu éprouvés et faible profondeur du pipeline de *startups*, pression sur les ressources spécialisées et compétentes en accompagnement de *startups*, rendement diminutif, saturation de l'offre du point de vue de l'entrepreneur.e, asymétrie de l'accès au capital, etc.
- d. Soulevons aussi l'impact, vu la faible capacité de payer de la clientèle-bénéficiaire (les *startups*), des conditions imposées par les bailleurs de fonds publics et privés

2. Un exemple : cartographie de l'écosystème montréalais par Bonjour *startup* Montréal, qui démontre tous les types d'acteurs et actrices impliqués avec les *startups*.

3. Article *The Logic*, « Innovation ministry worried about accelerators' 'failure' to support themselves, internal document reveals », du 17 août 2021. <https://thelogic.co/news/innovation-ministry-worried-about-accelerators-failure-to-support-themselves-internal-document-reveals/>

(«l'autre clientèle»). En particulier, les indicateurs de rendement agrégés (nombre d'entreprises accompagnées, emplois créés, progression du chiffre d'affaires et des investissements) ne sont pas toujours directement compatibles avec l'intérêt ou besoin spécifique de chaque entreprise cliente. De plus, les approches de financement « par projet » et les montages financiers multi-partenaires complexes imposent à ces structures fragiles de développer une capacité de reddition de compte qui ne contribue pas à la qualité des services d'accompagnement. À terme, quelle clientèle doit-on servir?

- e. Mais revenons à l'entrepreneur.e *startup* un instant, pour qui le temps est la ressource-clé — d'où notre désir d'accélérer sa course vers son marché. Contrairement au vieil adage économique, l'augmentation « brute » de l'offre n'est pas nécessairement à son avantage. Pour soutenir sa conquête du monde, des facteurs comme la qualité, l'efficacité et la disponibilité (accès, *timing* et flexibilité) de l'accompagnement lui apporteront beaucoup plus de valeur qu'un simple « vaste choix d'options ». Voilà un des principaux défis de notre écosystème pour les cinq prochaines années.

Mais quels éléments de la croissance des dernières années faut-il préserver, continuer d'encourager? La diversification des structures d'accueil des entrepreneur.e.s en général — en fonction de la géographie, du secteur ou de l'industrie, de l'identité (femmes, diversité, autochtones, immigrant.e.s), du type d'entreprise (PME, *startup*, entreprise collective, projet innovant non entrepreneurial), du stade d'avancement — ainsi que le développement d'une plus grande sensibilité à la réalité spécifique des *startups* dans les structures et programmes existants nous semblent des avenues prometteuses.



Pour qu'il se consomme plus de café, il faut plus d'endroits où l'on peut boire du café, où l'on a ENVIE d'aller boire du café, où l'on peut apprendre à aimer le café ou partager notre passion du café (ainsi que d'autres intérêts communs). Le café, c'est l'accélérateur dont les entrepreneur.e.s ont besoin pour réussir en mode *startup*. Il faut donc plus d'endroits dédiés à la consommation de café, certes, mais aussi plus de bon café : dans les restaurants, librairies, boutiques... même à la maison. Il faut aussi, surtout, un excellent réseau de production et de distribution du meilleur café possible.



2. Pour capitaliser sur [la croissance des dernières années](#)⁴ et l'intérêt grandissant d'un grand nombre d'acteurs et d'actrices pour l'entrepreneuriat innovant, et pour rivaliser avec les grands écosystèmes mondiaux, l'écosystème québécois doit tabler sur l'établissement de meilleures synergies, sur la création de masses critiques ainsi que sur la mise à l'échelle des initiatives les plus porteuses.

- a. Les acteur.rice.s qui souhaitent favoriser l'émergence d'entreprises innovantes sur leur territoire et offrir aux entrepreneur.e.s *startup* des structures d'accueil respectueuses et adaptées à leur réalité (différente des PME) doivent pouvoir le faire sans devoir tout apprendre, tout réinventer à la base. Il faudrait, par exemple, que chaque future zone d'innovation devienne un point de rencontre entre les *startups* qui y naîtront ou s'y établiront et tous ceux et toutes celles qui, partout au Québec, peuvent accélérer leur croissance. À cet égard, les organismes existants doivent aussi être soutenus pour pouvoir partager leur expérience chèrement acquise, mutualiser leurs réseaux, ouvrir leurs programmes et services et peut-être ainsi même diversifier leurs revenus (voire assurer leur pérennité).
- b. Plus on accepte l'idée que des entrepreneur.e.s peuvent entreprendre en mode *startup* même dans des espaces (géographiques, industriels) où il y en a peu, plus on doit pouvoir entretenir l'idée qu'il faut pouvoir agréger suffisamment de ces entreprises-bénéficiaires (d'accompagnement, de soutien technique et financier, etc.) au-delà des frontières naturelles de ces espaces afin de pouvoir leur offrir un niveau de service à la hauteur de leurs besoins ET concurrentiel avec ce qui existe dans d'autres écosystèmes plus « compacts »⁵. Il faut accepter de « mutualiser » « nos » entrepreneur.e.s (ou simplement cesser de les considérer comme « nôtres »!) pour former des masses critiques de clientèle pour la provision de services plus spécialisés, en étroite adéquation avec les besoins et susceptibles de faire la différence au moment opportun.
- c. Enfin, la multiplication des structures et des approches, pour peu qu'on tienne compte des considérations précédentes, tient lieu d'un exceptionnel vivier d'expérimentations en matière d'accompagnement. Les appels à projets *Startup Québec* y ont notamment contribué. Les exemples abondent. Le défi, maintenant, est la mise à l'échelle des innovations en matière d'accompagnement. Une partie des ressources qui étaient consacrées à leur émergence doit être redirigée vers cette fin. Les modèles de *scalability* sont nombreux (croissance, virtualisation, licence, reproduction, mutation, etc.) et méritent d'être explorés en fonction des besoins, capacités et opportunités du marché. Leur documentation est essentielle, surtout si l'on souhaite maximiser les économies d'échelle à long terme et ainsi éventuellement réduire la dépendance aux deniers publics.

4. Aperçu du marché québécois du capital de risque et du capital de développement pour S1 2021 de Réseau Capital.

5. Un [article](#) par Jessie Rodgers, figure importante du monde *startup* canadien, développe cette notion davantage. « Parts of Canada's Tech Scene aren't working... left alone it will flail, collectively it can win. », publié sur Medium, le 13 janvier 2021.

Alors si nous avons, d'une part, consacré les cinq dernières années à créer une multitude de points d'un important réseau de soutien aux *startups* et si nous devons, d'autre part, concentrer les cinq prochaines années à enrichir et à faire travailler ce réseau en coordination au bénéfice des entrepreneur.e.s, quelles devraient être nos principales considérations?

3. L'action collective demande un équilibre constant entre le pouvoir de l'action individuelle et les bénéfices d'une démarche coordonnée. Le coût de la collaboration ne peut jamais supplanter la fougue entrepreneuriale des acteurs et actrices du terrain. Et penser le succès en agrégé ne nous épargne pas, comme dans le système de santé par exemple, de vouloir que chaque intervention soit en soit une réussite.

- a. Sans chercher une uniformisation des programmes ou des services, ni une consolidation à l'emporte-pièce, les grands « partenaires » de l'écosystème (donateurs ou contributeurs financiers) doivent se rallier autour de grandes priorités communes, dictées à la fois par les besoins des acteurs terrains (entrepreneur.e.s, acteur.rice.s de l'accompagnement) et les constats stratégiques liés à la concurrence internationale. Un mécanisme de gouvernance collaborative mixte (donateurs + acteur.rice.s terrains) permettrait à certains sous-ensembles de concentrer leurs efforts sur les enjeux les plus importants, par exemple : le continuum d'accompagnement, les relations entre *startups* et entreprises établies, le développement des compétences et le talent, l'accès au financement et au capital, etc.
- b. Il convient aussi que tous les leviers économiques de l'État (fiscalité, soutien à la R&D et à la valorisation, recherche publique, droit des affaires en particulier en ce qui a trait aux modèles alternatifs d'entreprises, politiques d'approvisionnement public, etc.) soient analysés, repensés et adaptés, même lorsque ces aménagements semblent marginaux, pour qu'ils soient aussi utiles aux *startups* qu'ils le sont actuellement aux autres entreprises. De même, toutes les initiatives de soutien généraliste à l'entrepreneuriat (par exemple Accès entreprise Québec) devraient être soutenues dans le développement d'une sensibilité aux *startups* et d'un réflexe de référencement vers les organismes spécialisés appropriés. Enfin, des mécanismes doivent être développés, testés, mis à l'échelle pour maximiser les rencontres entre le milieu des *startups* et les grandes entreprises, universités, etc.). Ces rencontres vont de l'achat de solutions à l'investissement direct, en passant par la co-innovation, le partage de ressources, etc. Le Québec accuse un retard certain dans l'expérimentation autour de tels modèles.

c. Finalement, il faut à tout prix éviter l'isolationnisme et le réflexe de voir l'investissement dans les *startups* comme un jeu à somme nulle. C'est une *game* mondiale. Et à ce jeu, *you win some, you lose some*. Il est primordial d'adopter un *growth mindset*. Au-delà des anglicismes *fashion*, cela signifie par exemple de cesser de considérer la présence d'investisseurs étrangers dans des rondes en amont comme une menace, ou de voir la vente de certaines *startups* à des entreprises non québécoises comme un échec (pour l'entrepreneur c'est un succès — pour la société, c'en est un si l'entrepreneur reste ici, relance des projets, ré-investit ses gains dans de nouvelles *startups*). Surtout, il faut être beaucoup plus *bullish* sur la capacité d'entreprises québécoises d'acquérir des *startups* étrangères, et ne pas trop leur en vouloir si elles font une bonne partie de leur *business* dans la langue des affaires plutôt que celle de Molière. Sur la mappemonde *startup*, Montréal n'est pas concurrente des régions du Québec : c'est à tout le Québec de tailler sa place, en utilisant aussi les ressources du monde entier au bénéfice de ses entreprises.

« La région de Lanaudière est en train de devenir une zone d'expérimentation réelle où les acteurs de l'écosystème de l'innovation (de partout!) peuvent travailler ensemble à cocréer, expérimenter et innover les technologies de demain. En ce sens, et vue la demande croissante, le Living Lab Lanaudière a développé cette année de nouvelles offres d'accompagnement. Les *startups* représentent un potentiel énorme pour les entreprises de la région et du Québec, et il est primordial de mettre en œuvre les bonnes façons de les soutenir. »

— Geneviève Michaud, coordonnatrice,
Living Lab Lanaudière, Joliette



Défis et pistes de solution

DÉFI 1.

Distribution inégale (sur le territoire et par industrie) des services et compétences d'accompagnement des *startups*.

Les jeunes entreprises innovantes ne peuvent pas croître en vase clos. Elles ont besoin d'un écosystème de soutien fort et connecté pour atteindre leur plein potentiel, et ce pas uniquement dans les grands centres. Les *startups* qui naissent près de la grande région métropolitaine sont avantagées par rapport à celles en région car elles peuvent compter sur un grand nombre de structures d'accompagnement diversifiées et bénéficier d'une proximité avec les investisseurs ainsi que les institutions académiques et centres de recherche. Cette inégalité du nombre et de l'expertise des services offerts aux entrepreneur.e.s crée un déséquilibre dans l'atteinte du plein potentiel des *startups* éloignées des centres urbains. Chaque entrepreneur.e devrait avoir une chance égale de réussir peu importe où il ou elle choisit de lancer son entreprise.

«Ceux et celles dont le rôle est d'accompagner les entrepreneur.e.s ont besoin d'être bien outillé.e.s pour faire leur travail. Il n'existe pas forcément de formation qui apprenne à mettre en place un programme d'accompagnement ou le rendre pérenne. Les acteurs de l'accompagnement jouent un rôle essentiel dans le développement d'une *startup*. Nous devons nous doter de moyens pour élever nos pratiques, notamment par de la formation spécifique et le partage des outils et des savoirs entre les structures d'accompagnement».

— Joanne Doucet, coordonnatrice, La Suite entrepreneuriale Desjardins, Alma

Comment relever ce défi?

Outiller l'écosystème *startup* dans l'ensemble des régions du Québec en convertissant les connaissances acquises en actions concrètes et structurantes et en ouvrant l'accès aux expertises déjà développées.

Ces actions peuvent prendre diverses formes, notamment des programmes d'accompagnement améliorés, des outils d'aide à la prise de décision pour les structures régionales de développement, etc. La recherche en continu, régionale et sectorielle, incluant une dimension d'impact, est aussi à privilégier afin de bien comprendre les spécificités de la réalité *startup* de chaque écosystème entrepreneurial (région, industrie) et ainsi bien aiguiller les structures d'accompagnement sur les besoins des entrepreneur.e.s.

DÉFI 2.

Manque de continuité, du point de vue des entrepreneur.e.s, dans l'offre d'accompagnement à travers les différents stades de développement d'une *startup*.

Les structures d'accompagnement ne sont pas encore toutes équipées et n'ont pas les incitatifs pour assurer la transition des *startups* d'un service d'accompagnement à un autre. Le parcours d'être fragmenté, ou inutilement répétitif et de ralentir et de ralentir sa croissance. De plus, le fardeau de trouver la bonne ressource au bon moment repose actuellement sur les épaules déjà bien chargées de l'entrepreneur.e. Plusieurs de nos récentes études⁶ et consultations ont démontré que l'expérience d'accompagnement de l'entrepreneur.e avait besoin d'être simplifiée et clarifiée afin de faciliter la compréhension de ce qui est offert et la façon d'y accéder.

Comment relever ce défi?

Offrir aux entrepreneur.e.s une expérience d'accompagnement continue, mobile et cohérente avec leurs besoins, et du même niveau de qualité peu importe dans quelle région administrative ils et elles se trouvent.

Il faut encourager la collaboration entre les structures d'accompagnement, favoriser leur spécialisation plutôt que leur duplication et mettre en place des incitatifs et indicateurs de rendement conséquents. Il faut faciliter l'accès pour l'entrepreneur.e et la compréhension des offres sur le marché, mais aussi pointer les structures existantes vers les besoins non comblés, notamment en augmentant la visibilité globale sur le *pipeline* de *startups* ainsi que sur l'ensemble des services offerts.

« Je soulève l'importance de continuité et de complémentarité dans les divers services offerts aux entrepreneur.e.s et aux *startups*. Actuellement, il y a un peu de redondance surtout pour celles qui font divers parcours avec divers incubateurs. De mon point de vue, il serait pertinent de leur donner les outils complémentaires afin de raffiner mais surtout accélérer leur mise en marché et les placer en mode d'acquisition clients et non reprendre l'acquisition de compétences. D'où l'importance de reconnaître les compétences acquises dans les incubateurs et de se coordonner pour la continuité. »

— Nada Zogheib, directrice générale, Centre d'entrepreneuriat de l'Université de Montréal

6. Voir la liste des études en annexe.

DÉFI 3.

L'écosystème *startup* québécois n'est pas encore pleinement connecté. Notamment, les réseaux régionaux ne sont pas assez inter-reliés pour propulser efficacement les *startups* à l'international.

Malgré le fait que différentes structures et organismes ont pris ou prendront forme bientôt au Québec, tels que les Espaces régionaux d'accélération et de croissance et les zones d'innovation (officielles et non officielles), il est impératif de créer davantage de synergies entre tous les organismes qui offrent du soutien aux entrepreneur.e.s de façon générale et aux *startups* en particulier, tous secteurs confondus. Bien que la concurrence entre les acteurs de l'accompagnement soit inévitable et saine dans un environnement d'affaires, l'augmentation de la coopération entre ceux-ci est plus que jamais indispensable.

Comment relever ce défi?

Mettre en place des mécanismes de collaboration écosystémique permettant une mise à l'échelle des projets ayant le plus de potentiel d'accélérer le développement.

Les ponts entre les différentes entités ayant une vocation de développement de l'entrepreneuriat ont besoin d'être consolidés. Les efforts des grands partenaires de l'écosystème doivent aussi être mieux coordonnés. Les structures d'accompagnement québécoises forment, collectivement, une rampe de lancement pour assurer le succès des *startups* québécoises à l'international. Il faut s'assurer que cette rampe de lancement est concurrentielle par rapport à celles d'autres écosystèmes *startup* dans le monde. Elle devrait d'ailleurs s'appuyer sur certaines infrastructures partagées, variété d'organismes, en étroite collaboration : une plateforme de visibilité sur l'ensemble des *startups*, un dossier *startup* donnant accès à tous les programmes et services disponibles ainsi qu'une analyse de la progression et de la performance du *pipeline* global d'entreprises, un *hub* physique majeur pour interfacer avec l'international, une plateforme d'hypercroissance pour jeter de l'huile sur le feu des *startups* à succès (*scaleups*). Par ailleurs, les formules de concours et d'appels à projets gagneraient à être revisités afin de faire place à des initiatives axées sur les résultats visant la mobilisation d'une grande variété d'acteur.ice.s — pas seulement des *startups* ou des accélérateurs — pour résoudre des enjeux écosystémiques (par exemple, des fonds d'initiative collaboratifs autogérés par l'écosystème).

« Dans une vision de développement de l'innovation et de la croissance des entreprises, le maillage entre celles-ci et les différents acteurs de l'écosystème d'innovation et d'entrepreneuriat est une opportunité considérable. Il y a, au Québec, une grande diversité d'experts et d'organisations d'accompagnement, de soutien et de financement aux entreprises et à leurs projets. Il devient alors important d'assurer un lien fort et constant entre les entreprises et l'ensemble des acteurs disponibles. Il est également tout à fait pertinent d'établir et de valoriser les partenariats visant le transfert d'expertise entre les différents acteurs d'accompagnement de l'écosystème; le tout afin d'accroître la capacité et les compétences de soutien aux entreprises. La proximité des acteurs de l'écosystème ne doit pas être vue comme un enjeu géographique, mais plutôt comme un enjeu de relations et de partenariats. »

— Marie-Pier Bernard, directrice régionale de l'Espace d'accélération et de croissance de l'Abitibi-Témiscamingue

Conclusion

Pourquoi s'intéresser aux *startups*?

- Le futur est incertain. Une société qui se dit « riche » a le devoir « d'épargner » pour assurer son avenir. Dans son portefeuille de placements, elle réserve une part de placements plus risqués, dont certains seront mieux adaptés aux nouvelles réalités socioéconomiques que tous les placements considérés aujourd'hui comme « sûrs ». Les *startups* sont notre police d'assurance pour affronter (voire même façonner!) l'économie du futur.
- Les *startups* sont toutes, individuellement, plus risquées que des entreprises traditionnelles mais portent, collectivement, les promesses de la nouvelle économie. Investir dans une *startup* aujourd'hui, c'est aussi investir dans des entrepreneur.e.s qui, tout au cours de leur vie, produiront d'autres projets entrepreneuriaux, investiront, accompagneront d'autres jeunes entrepreneur.e.s émergent.e.s.
- Entreprendre en mode *startup*, c'est plus que simplement entreprendre. C'est se permettre de rêver grand, de rêver d'un monde meilleur. C'est accepter qu'il faut prendre de grands risques pour espérer de grands impacts. En soi, c'est un outil d'émancipation de la jeunesse, de la créativité et des idéaux — un trait fort et vivant chez les Québécois.es de toutes les régions. Au-delà de leur contribution économique, ces entrepreneur.e.s visionnaires nourriront aussi, aux côtés des philosophes, sociologues et politologues, le renouvellement de nos idées pour une société plus juste, plus résiliente.

« En bref, l'écosystème *startup* « incubé » des entrepreneur.e.s et des employé.e.s qui baignent au quotidien dans la mise en œuvre de l'innovation, et qui « contamineront », au cours de leur vie, tous les aspects de la société (leurs client.e.s, leurs futur.e.s employeur.e.s, leurs familles). C'est en quelque sorte un accélérateur des talents du futur. »

— Louis-Félix Binette, directeur général, Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec

L'avenir du monde est parsemé d'embûches, de défis dont on ne soupçonne pas encore la nature ou l'ampleur. Que ce soit pour faire face aux changements climatiques, aux crises sanitaires ou aux inégalités de notre système économique, les *startups* — et les entrepreneur.e.s qui les animent — détiennent un énorme potentiel de solutions innovantes et durables, qui peuvent permettre au Québec de jouer un rôle de leader sur la scène internationale et dans la définition du monde de demain. Avec son nouveau Plan d'action en entrepreneuriat, le gouvernement du Québec a l'opportunité d'être visionnaire et de réserver une place de choix au soutien de ces entreprises pas comme les autres. Quelles que soient les orientations choisies, MAIN répondra à l'appel et poursuivra sa mission d'appuyer, développer et mettre en œuvre des projets capables de dynamiser l'écosystème et d'élever la valeur et l'impact des services offerts aux *startups* du Québec. Travaillons ensemble au développement du plein potentiel de nos *startups*, et de celui de nos régions. Soutenir leur croissance, c'est investir dans l'avenir du Québec... et du monde !

Annexes

1: Liste des études réalisées en 2020-2021 (L'ensemble des études seront publiées à l'automne 2021.)

Thématique de l'étude	Étudiant.e et université	Professeur.e superviseur.e
Survол de l'écosystème <i>startup</i> du Québec (étude qualitative)	Valérie Grandbois (UdeS) Doctorat en administration des affaires	Pr Jacques Baronet (UdeS)
Qu'est-ce qu'une <i>startup</i> à impact? (étude qualitative)	Gabriel Leclerc (UdeS) M. Sc. en environnement	Pr Jacques Baronet (UdeS)
De la divergence à la convergence : trois perspectives de la culture d'impact appliquée saux <i>startups</i> (étude qualitative)	Geneviève Delisle (HEC Montréal) M. Sc. en gestion et innovations sociales	Pr Chantale Mailhot (HEC Montréal)
À la recherche d'un équilibre et de l'atteinte d'une masse critique : un survол de l'accompagnement <i>startup</i> dans quelques régions du Québec (étude qualitative)	Rosanna Schropp (UQÀM) M. Sc. en technologie de l'information (2020)	Pr Kerstin Kuyken (UQÀM)
Les collaborations des acteurs de l'accompagnement : facettes, promesses et enjeux (étude qualitative)	Rosanna Schropp (UQÀM) Doctorat en administration (2021)	Pr Kerstin Kuyken (UQÀM)
Un écosystème <i>startup</i> en émergence au Saguenay–Lac-Saint-Jean (étude qualitative)	Meryem Belakhdar (UQAC) Doctorat en management de projet Monica Simionato (UQTR) Doctorat en administration des affaires	Pr Marie-Josée Drapeau (UQAC) et Pr Étienne St-Jean (UQTR)
L'abandon des programmes d'accompagnement : quelles leçons tirer? (étude qualitative)	Monica Simionato (UQTR) Doctorat en administration des affaires	Pr Étienne St-Jean (UQTR)
Les enjeux structurels du financement (étude qualitative)	Octave Niamie Yabo (UQÀM) Postdoctorat	Pr Kerstin Kuyken (UQÀM)
Les déterminants de l'accompagnement et l'impact sur la performance financière des <i>startups</i> (étude statistique)	Abdelkader Chetoui (HEC Montréal) M. Sc. en économie financière appliquée	Pr Mario Samano (HEC Montréal)
Impact social des <i>startups</i> et dans l'écosystème (étude qualitative)	Camille Carcel (HEC Montréal) M. Sc. en gestion et innovations sociales	Luciano Barin-Cruz (HEC Montréal)



main Mouvement
des accélérateurs
d'innovation du Québec

125 boulevard Charest Est, 2^e étage
Québec, Québec G1K 3G5
main@mainqc.com

