Survol de l'écosystème *startup* du Québec

État des lieux et constats clés pour orienter la recherche terrain

31 août 2020

main Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec

Québec

Mentions

Présenté par

Le Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec (MAIN)

Financé par

Le Ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI)

Québec

Recherche guidée par

L'Université de Sherbrooke

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Gestionnaire de projet
Akina Matsuo . MAIN

Auteure principale
Valérie Grandbois . Université de Sherbrooke

Coauteures
Alexandra Ferland et Akina Matsuo . MAIN

Analyses quantitatives
Pr Jacques Baronet . Université de Sherbrooke

Comité de révision

- Christian Bégin
  MEI, Gouvernement du Québec
- Louis-Félix Binette
  MAIN
- Geneviève Drolet
  MEI, Gouvernement du Québec
- Liette Lamonde
  Bonjour Startup Montréal
- Pascal Lemay
  Innovation, Sciences et Développement économique Canada, gouvernement du Canada (ISDE)
- Martin Lessard
  MT Lab
- Russel Tremblay
  Centre d'entrepreneuriat et de valorisation des innovations (CEVI)

Un remerciement spécial à tous les individus et les organisations de l'écosystème qui ont participé aux efforts de collecte de données en prenant le temps de partager leurs perspectives sous la forme d'entretiens ou en remplissant les questionnaires.

Table des matières (résumé)

11 → Mots des partenaires

14 → À propos de ce survol de l'écosystème *startup* du Québec

Ce survol est le premier rapport d'un projet de recherche qui s'échelonne sur plusieurs années dans le cadre de la mesure 20 du Plan d'action gouvernemental en entrepreneuriat (PAGE). La démarche dans son ensemble a pour but d'alimenter une compréhension partagée de l'écosystème *startup* du Québec afin de faciliter la prise de décision, la collaboration et la communication requises afin d'augmenter les chances de succès des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance. L'intention de ce premier survol est d'offrir un état des lieux des connaissances présentement accessibles sur l'écosystème et les constats clés qui en découlent afin de mettre en lumière les données à collecter et pistes de recherche pour orienter la suite du projet de recherche.

16 → Constats clés

23 → 1. Sur la crise actuelle

Face à la crise, les différents acteurs de l'écosystème *startup* ont rapidement mis en place plusieurs mesures et adaptés leurs services. Cependant, la crise met en lumière le besoin d'une concertation plus prononcée au sein de l'écosystème. Malgré les défis et besoins recensés, les *startups* démontrent leur résilience : 64 % ont modifié leurs priorités d'affaires et 38 % ont changé leur modèle d'affaires de façon permanente.

25 → 2. Mise en contexte

Pour ce premier rapport de recherche sur l'écosystème *startup* du Québec, la définition de travail du concept de *startup* retenu se présente sous trois caractéristiques clés : jeune entreprise - innovante - à fort potentiel de croissance. Malgré les efforts et ressources spécifiquement dédiés à l'entrepreneuriat innovant à fort potentiel de croissance, les connaissances partagées et le langage commun au sein de l'écosystème *startup*

du Québec demeurent limités. Ce faisant, il n'est pas possible à ce jour de déterminer avec exactitude le nombre de *startups* au Québec.

27 → L'essor de l'entrepreneuriat et de la *startup* au Québec

L'écosystème *startup* tel qu'il est compris et étudié dans ce rapport fait référence à un réseau ancré géographiquement, c'est-à-dire, sur le territoire du Québec, composé d'individus, d'organisations et d'autres parties prenantes ayant l'objectif de soutenir les *startups*. L'entrepreneuriat en mode *startup* prépare son essor au Québec depuis près de 30 ans, avec une intensification du phénomène depuis environ dix ans.

29 → Qu'est-ce qu'une *startup* ?

Considérant que la compréhension que l'on se fait d'une *startup* aujourd'hui n'est pas similaire et uniforme d'une région à l'autre et devant le besoin exprimé par les parties prenantes et les autorités politiques de qualifier et quantifier la *startup*, il importe d'établir une définition qui permet de se rattacher au courant mondial de la culture *startup*, mais aussi de représenter le phénomène tel qu'il se présente au Québec.

31 → Études existantes

Les études existantes sont limitées et ont principalement recours à des indicateurs quantitatifs menant ainsi à des interprétations de nature descriptive qui ne permettent pas d'approfondir la compréhension de l'écosystème et des liens et synergies qui y opèrent. De plus, les résultats statiques ne reflètent pas la transformation rapide de l'écosystème ou les tendances qui se dessinent à travers le temps. Qui plus est, ces publications ne permettent pas une vue d'ensemble sur la province ou une compréhension des particularités régionales du Québec avec pour effet une asymétrie d'information.

34 → L'importance de représenter les régions de manière particulière

En comparaison avec Montréal ou Québec, la *startup* y est soit méconnue ou définie autrement, les ressources dédiées aux *startups* y sont moins représentées, mais aussi les défis et les attentes entretenues à l'égard des *startups* diffèrent.

36 → 3. Les *startups* du Québec

L'objectif est de faire état des données disponibles à ce moment sur les *startups* ainsi que d'identifier les pistes de recherche à envisager pour la suite du projet.

37 → Les caractéristiques sociodémographiques

Pour la première fois dans l'histoire de l'Indice entrepreneurial québécois, l'entrepreneuriat représente le premier choix de carrière au sein des trois grands groupes d'âge de la population active du Québec. Peu d'informations sociodémographiques sont accessibles sur les *startups* québécoises. À Montréal, plus de 73 % des fondateurs ont plus de 30 ans, 34 % des fondateurs sont nés hors Québec, 80 % des PDG détiennent un baccalauréat et 59 % ont un diplôme de deuxième cycle et plus.

39 → Le profil des *startups* financées

Le financement demeure le premier obstacle perçu par les *startups*. Au niveau montréalais, seulement quelques *startups* ont accès au financement et il manque de sources de financement pour les *startups* qui sont en prédémarrage et qui ne sont pas prêtes pour le capital de risque. À l'extérieur des grands centres, les sources de financement traditionnelles priment et les *startups* se déplacent vers la métropole pour le capital de risque et de développement.

42 → La rétention de talent

Au Québec, environ 84 % des 346 *startups* sondées comptent neuf employés et moins et la moitié de celles-ci ont trois employés et moins. À Montréal, ce sont 68 % des *startups* qui ont neuf employés et moins. En termes de recrutement et de rétention de talent, les *startups* font face à des enjeux de financement, de manque de représentation dans le système académique et de défis en gestion d'équipe. La rétention de jeunes et de main d'œuvre qualifiée en régions est un défi additionnel.

43 → L'entrepreneuriat féminin

Les femmes ne représentent que 15 % du nombre total de fondateurs à Montréal. Au Québec, 24 % de 1881 *startups* accompagnées par 67 organisations sondées sont fondées par au moins une femme. La sous-représentation des femmes dans la création d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance trouve notamment sa source en amont, lors de la formation principalement dans les domaines des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques (STIM).

44 →

L'entrepreneuriat immigrant

57 % des *startups* montréalaises ont au moins un fondateur né hors du Québec. Il n'y a pas de chiffres spécifiques en région, mais la diversité culturelle y semble plus grande chez les *startups* dans les villes qui comptent sur la présence d'institutions académiques, surtout lorsque ces dernières prennent part à des partenariats internationaux.

45 →

4. Les caractéristiques recherchées de l'accompagnement

Certaines données récentes auprès d'un échantillon limité de fondateurs dans certaines régions permettent de contraster les besoins réels des *startups* face à l'offre perçue dans l'écosystème *startup* actuel.

46 →

Des obligations qui correspondent à leurs besoins

Premièrement, le fait de parfois avoir des obligations rattachées à certains services est évoqué comme un irritant par les *startups*, surtout lorsque l'obligation ne correspond pas aux besoins spécifiques de l'entrepreneur ou qu'elle est de piètre qualité.

46 →

Un accompagnement personnalisé

Deuxièmement, en règle générale, le besoin pour du sur-mesure est davantage requis plus l'entreprise avance au sein du processus d'accompagnement.

47 →

Un soutien moral personnel

Troisièmement, la majorité des acteurs de l'accompagnement sondés offrent du soutien moral aux fondateurs. Le soutien personnel semble avoir une plus grande corrélation avec le pourcentage de *startups* qui terminent les programmes d'accompagnement que le soutien moral collectif.

49 →

Un environnement social favorable

Finalement, l'environnement social est important dans le développement de la *startup*, à travers, notamment : la promotion des entrepreneurs, la présence d'entreprises établies, les événements et le réseautage.

51 → 5. L'écosystème *startup* québécois

Présentement, il n'y a pas un écosystème *startup* unifié au Québec. Plusieurs villes ou régions ont développé leur réseau *startup*. Ces réseaux ne sont pas encore structurés en un écosystème fluide, collaboratif et connecté à l'échelle du Québec. Les régions sont à des niveaux de maturité différents et les points de connexion ne sont pas formalisés.

54 → Les déterminants de l'entrepreneuriat régional

Les *startups* font partie du grand spectre de l'entrepreneuriat. En prenant en considération les facteurs qui favorisent le développement de l'entrepreneuriat et de l'écosystème entrepreneurial d'une région, il est alors possible de voir comment les *startups* peuvent s'insérer ou emmener plus loin la conception de l'entrepreneuriat propre aux régions. Des exemples de déterminants de l'entrepreneuriat régional sont les caractéristiques du bassin d'entrepreneurs, le capital social, la demande, la géographie, la présence d'entreprises phares et d'institutions du savoir ainsi que l'héritage historique et culturel.

56 → Les acteurs de l'accompagnement (AA)

Les accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE) constituent un segment particulier, lui-même hétérogène, de la grande famille des acteurs de l'accompagnement (AA). Plusieurs régions bénéficient de l'apport d'AIE répartis à certains endroits stratégiques sur leur territoire. Cependant, le repérage des AIE peut se complexifier lorsque l'on prend en compte que plusieurs organismes de développement économique ou autres AA en activité depuis longtemps ont certainement été les premiers à accompagner des *startups* sur leur territoire. Alors, que sait-on sur les différents acteurs de l'accompagnement à travers la province ?

- L'OBNL est la structure la plus récurrente dans la composition des AA du Québec.
- Les AA interrogés dans les régions manufacturières et ressources ont un aspect *généraliste*.
- L'offre de services des AA à travers le Québec est somme toute assez similaire.
- Les AA interviennent davantage en milieu de parcours des stades de développement.
- Le passage d'un stade ou d'un lieu à l'autre n'est pas aisé.
- Les AA qui acceptent 100 % des postulants et les plus sélectifs sont très différents.

66 → Les acteurs de financement

Dans les régions, les entretiens réalisés confirment que les sources de financement disponibles sont plutôt traditionnelles : institutions financières, prêts et subventions, financement offert par des organismes de développement particuliers, quelques fonds d'investissements avec des critères particuliers (femmes, immigrants, jeunes, entrepreneuriat social), et très peu de capital de risque. Seuls certains AA offrent des occasions de financement en capital de risque ou de développement.

68 → Les institutions du savoir

Il ne suffit pas que des institutions du savoir soient présentes sur le territoire pour avoir une influence réelle sur l'entrepreneuriat en mode *startup*. Au-delà du nombre d'établissements, c'est le dynamisme et les réseaux qui ont de l'impact. L'existence de relations fortes avec le milieu est cruciale. Une étude préliminaire réalisée au sein de trois villes canadiennes démontre trois niveaux d'intervention potentielle des universités sur l'écosystème *startup* de leur territoire.

71 → La concentration territoriale

La concentration industrielle et territoriale apparaît être importante pour l'accompagnement des *startups* et le développement de l'écosystème *startup* au Québec. Plusieurs formes différentes sont envisagées et possibles.

72 → La collaboration entre les acteurs

Les acteurs en présence visent une complémentarité de leur offre de service, une meilleure coordination des activités de soutien et de promotion économique ainsi qu'une organisation plus efficace des ressources. La concertation entre acteurs doit s'incarner par des actions concrètes qui peuvent prendre plusieurs formes.

73 → 6. Les mesures de l'écosystème

Il y a un fort intérêt parmi les acteurs de l'écosystème à se mesurer afin d'améliorer les services offerts, adapter les pratiques et suivre l'évolution des *startups* pour mieux les accompagner aux différentes phases. Plusieurs acteurs de l'accompagnement dans différentes régions du Québec ne possèdent pas encore de données probantes sur les *startups* actives sur leur territoire. De plus, les initiatives individuelles multiplient les efforts de collecte de données et de reddition de compte. Un outil de référence commun pourrait grandement faciliter la mobilité et la progression des fondateurs de *startups*. Cette section présente une liste d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs potentiels qui peuvent permettre de décrire l'écosystème et son dynamisme ainsi que mesurer l'activité entrepreneuriale.

79 → Conclusion

Ce premier rapport se veut exploratoire et ne constitue pas un exercice exhaustif. Il vise plutôt à donner un aperçu des connaissances sur l'écosystème *startup* du Québec, informé par un échantillon limité, et à faire émerger les points d'intérêt et les besoins sur lesquels il importe de s'attarder pour tendre vers une référence et une culture partagée de la donnée sur les *startups* québécoises et les acteurs qui les soutiennent. Des éléments à valider sur le terrain ont donc été identifiés tout au long de ce survol et serviront de guide aux pistes de recherches futures envisagées dans le cadre de ce projet.

82 → Lexique de ce rapport

87 → Références bibliographiques

Mots des partenaires

De la part du DG de MAIN, Louis-Félix Binette

Je ne sais pas si c'est l'effet de l'âge, mais, avec le temps, on remarque que certaines expressions deviennent des sortes de meubles dans notre quotidien. Dans mon cas, celles et ceux qui me côtoient régulièrement m'entendent souvent dire « on n'améliore que ce que l'on mesure ». Comme son petit frère, « ce qui n'est pas classé n'est pas utile », c'est devenu un adage, une sorte de guide du gros bon sens, qu'il faut prendre au sérieux sans pour autant l'élever en dogme.

Pendant ce temps, d'autres mots s'installent dans notre vocabulaire collectif sans y emmener tout leur sens original. Des mots- valises, dont on aurait égaré le contenu. Prenons « écosystème », par exemple : un ensemble dont les parties, en relation avec leur environnement, développent en dense réseau d'échanges et de dépendances, où chacune crée une valeur qui profite à l'ensemble des parties. Sommes-nous même près d'incarner cette vision ? Sommes-nous prêts à le faire ?

L'entrepreneuriat s'est taillé une place de choix au Québec, à la fois comme option de « carrière » et comme vecteur de création de valeur pour la société. Et l'émergence de grands enjeux planétaires allant des crises sanitaires au réchauffement climatique en passant par les turbulences sociales et politiques, favorise la création d'entreprises innovantes en mode *startup*. En effet, il ne manque pas d'opportunités pour ces entrepreneur.e.s qui veulent mettre leur créativité et leur génie au service de la solution de problèmes d'envergure.

Le Québec est riche. De ses ressources, de ses talents et de sa culture d'invention et de collaboration. Et quand une seule entreprise réussit à se distinguer sur la scène mondiale, c'est la réussite de toute une communauté qu'il faut célébrer. Mais leur réussite dépend de nombreux facteurs encore peu compris.

Certes, « il faut cultiver son jardin », mais plus que jamais, les fruits qu'on y récolte peuvent nourrir le monde entier. Comment donc, travailler notre terre pour qu'elle soit toujours plus fertile ? C'est un ouvrage collectif, complexe, qui va bien au-delà du geste direct d'entreprendre. Mesurer, classer, comprendre les relations entre les éléments, les impacts de certaines actions, dans une perspective écosystémique. Voilà des gestes essentiels pour ceux et celles qui, comme nous, aspirent à une meilleure récolte, pour le bénéfice de tous.

De la part du ministre de l'Économie et de l'Innovation, Pierre Fitzgibbon

Le Québec regorge d'entrepreneurs créatifs, audacieux et innovants. Partout sur le territoire, des Québécois prennent des risques pour développer de nouvelles solutions et mettre à profit les technologies les plus avancées.

Le Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec contribue à la réussite des jeunes entreprises innovantes en leur offrant un service personnalisé d'accompagnement. De plus, l'organisme conçoit des portraits utiles aux décideurs sur l'écosystème québécois de jeunes pousses (*startups*), en plus d'assurer un circuit de collaboration et d'échange des meilleures pratiques entre les accélérateurs partout au Québec. Il va sans dire qu'il participe activement à renforcer le dynamisme de l'entrepreneuriat québécois.

Il est évident que nous devons encourager la création de jeunes pousses innovatrices et à fort potentiel de croissance. Cela passe entre autres par une étroite collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème et par un accès facilité à du financement. Ces éléments sont essentiels au développement de nouveaux secteurs d'activité à haute valeur ajoutée. Naturellement, cela contribuera à créer de nombreux emplois hautement qualifiés.

Appuyer ces entreprises permettra de créer de la richesse collective, d'exporter notre savoir-faire et d'améliorer la qualité de vie des Québécois. Je suis donc fier des entrepreneurs qui décident de prendre des risques pour innover et de tous ceux qui soutiennent leurs ambitions.

Le ministre de l'Économie
et de l'Innovation,

Pierre Fitzgibbon

Québec

De la part des chercheurs de l'Université de Sherbrooke

L'entrepreneuriat en mode *startup* est un vent de fraîcheur pour notre économie et pour la mise en valeur des différentes régions du Québec. La *startup* en tant qu'entreprise distinctive représente une valeur ajoutée réelle pour la capacité d'innovation, la création d'emplois de qualité ainsi que pour la transmission de la culture entrepreneuriale au sein de notre province. C'est pourquoi, en tant que chercheurs dans le domaine de l'entrepreneuriat technologique et en prenant en considération le rôle à jouer des universités en matière de transfert technologique et d'innovation de rupture, nous sommes fiers de participer à l'élaboration de ce projet de recherche majeur sur l'écosystème *startup* du Québec.

Grâce à l'initiative du Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec (MAIN), nous avons l'occasion de documenter l'émergence et l'évolution de l'écosystème *startup* au Québec en plus de contribuer à sa définition, à son évaluation et à son développement. Cet effort de captation, de construction et de diffusion de la connaissance empirique, utile et actuelle constitue un travail d'équipe complémentaire et d'envergure. Jusqu'à présent, des étudiants et des professeurs de trois universités québécoises ont été mobilisés. HEC Montréal, l'ESG-UQAM et l'Université de Sherbrooke en sont les premières universités contributrices.

Ce premier survol se veut une exploration régionale de la connaissance quantitative et qualitative. Au-delà des statistiques, quelle est l'expérience *startup* au Québec ? Comment la bonifier ? Comment favoriser la réussite des *startups* et la pérennité de l'écosystème ? Qu'est-ce qui la distingue d'une région à l'autre ?

À tous les lecteurs, que vous soyez entrepreneurs, décideurs et acteurs de l'accompagnement, nous sommes tous des collaborateurs et des bâtisseurs dans la création d'un écosystème *startup* performant qui nous ressemble et profitera au futur du Québec. C'est pourquoi nous sollicitons votre participation pour nos prochaines démarches de collecte de données.

En prévision de ces recherches futures, nous vous invitons à vous inscrire à notre liste de répondants en nous écrivant à cette adresse courriel :

Valerie.Grandbois@USherbrooke.ca.

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

À propos de ce survol de l'écosystème *startup* du Québec

La communauté *startup* québécoise est dynamique et ancrée dans l'action ; elle est aussi géographiquement dispersée, culturellement fragmentée et relativement récente. Pour ces raisons, il existe peu d'efforts consolidés de documentation sur le développement de l'entrepreneuriat innovant au Québec, et particulièrement des jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.

La mesure 20 du Plan d'action gouvernemental en entrepreneuriat (PAGE) prévoit la réalisation de rapports sur l'écosystème des *startups* dans l'ensemble des régions du Québec afin de mieux le caractériser et d'améliorer les interventions des acteurs qui gravitent autour de ces entreprises. L'information recueillie doit constituer un cadre de référence pour orienter l'action et suivre l'évolution des *startups*. C'est ainsi que MAIN a accepté le défi d'entreprendre un projet de recherche dont la production de livrables prévue à intervalle régulier permettra de diffuser une connaissance ciblée, approfondie et actuelle.

La démarche globale du projet de recherche sur l'écosystème *startup* du Québec a pour but d'alimenter une compréhension partagée afin de faciliter la collaboration, la prise de décision éclairée, la comparaison et la communication au sein de l'écosystème dans le but ultime que les *startups* aient accès aux ressources dont elles ont besoin au moment où elles en ont besoin, où qu'elles soient.

L'intention de ce survol est d'offrir un état des lieux des connaissances présentement accessibles sur l'écosystème et les constats clés qui en découlent. Ce faisant, l'objectif est de mettre en lumière les données à collecter et pistes de recherche futures qui pourront alimenter une compréhension commune de cet écosystème et combler les écarts existants.

Ce document vise avant tout à lancer une conversation. Il ne prétend pas être exhaustif ou constituer un portrait de l'écosystème *startup* qui représente toutes les régions du Québec. Il ne s'agit pas non plus d'une recension des lieux et des programmes d'accompagnement existants, des *startups* actives et des ressources disponibles dans l'ensemble du Québec. C'est un premier effort de mise en commun des perceptions et des actions

présentes dans plusieurs régions et qui prend véritablement en compte la nature incertaine, variable et diversifiée de la connaissance à l'égard du phénomène *startup* afin d'avoir une idée de l'état du terrain et de donner un sens aux démarches futures. Contrairement à un portrait qui offre une image statique, ce projet de recherche est mené dans une optique de continuité temporelle. Les thématiques qui y sont creusées s'entrecoupent et les connaissances s'additionnent, mettant en valeur la complexité et l'aspect évolutif de l'écosystème *startup*. La méthodologie appliquée démontre le sérieux de la démarche et des résultats qui en découlent.

Note au lecteur : veuillez vous référer à la fin du document pour le lexique des termes clés et les acronymes utilisés. Les annexes sur la méthodologie et les compléments d'information sont disponibles sur demande.

Constats clés : Survol de l'écosystème *startup* du Québec

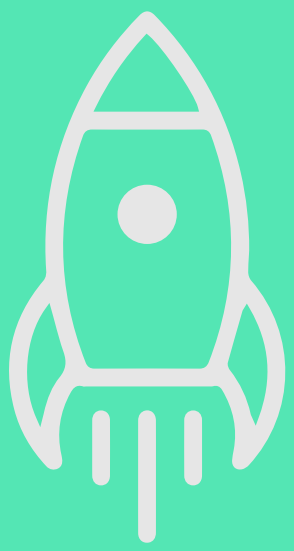
Pour ce document, trois caractéristiques clés ont été considérées dans la formulation du concept de *startup* :

→ jeune entreprise

→ innovante

→ à fort potentiel de croissance

La compréhension de ce qu'est une *startup* et de ses particularités n'est pas uniforme partout au Québec.

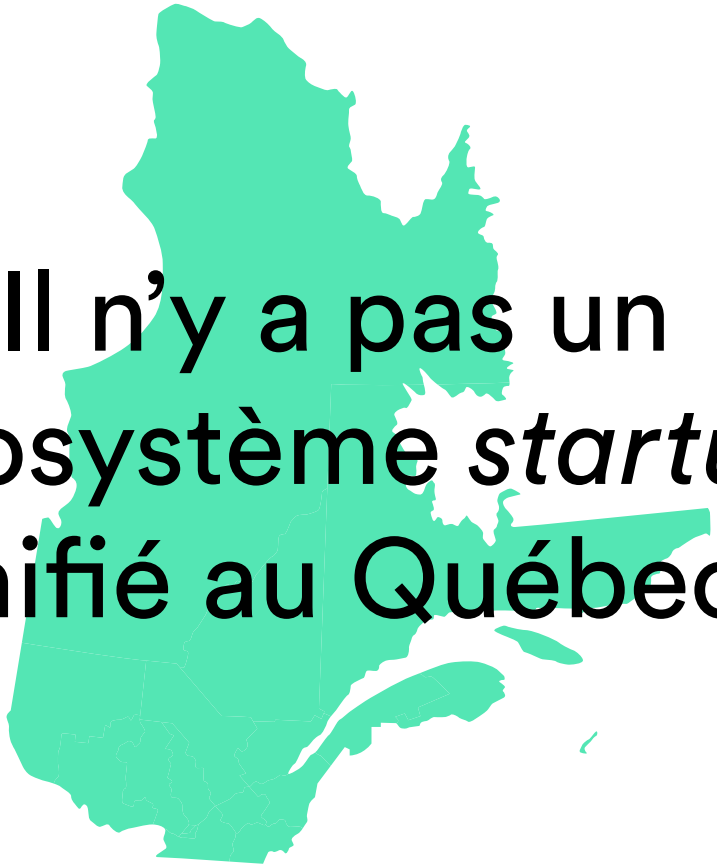


Certaines régions sont très à l'aise avec le concept et ont mis en œuvre des mesures particulières pour soutenir ce type d'entreprise. D'autres ont plutôt capitalisé sur l'entrepreneuriat dans son sens large en prenant en compte toutes ses manifestations présentes sur le territoire. Certains de ces acteurs utilisent la nomenclature associée aux *startups* de manière variable, voire même erronée. La plupart des régions et leurs acteurs se situent entre ces deux approches.

Dans plusieurs régions, la vision pour l'apport de l'entrepreneuriat *startup* mise surtout sur :

- le développement régional
- la revitalisation du territoire
- la transformation du tissu industriel

plutôt que sur l'avantage concurrentiel par rapport aux autres grandes villes du monde.



Il n'y a pas un écosystème *startup* unifié au Québec.

Plusieurs villes ou régions ont développé leur réseau *startup*. Ces réseaux ne sont pas encore structurés en un écosystème fluide, collaboratif et connecté à l'échelle du Québec.

Les régions sont à des niveaux de maturité différents et les points de connexion ne sont pas formalisés. Ces éléments mènent à certains écarts dans la continuité de l'offre d'accompagnement du point de vue de la *startup*.

On dénote entre autre dans certaines régions une lacune au niveau de l'accès au financement en capital de risque et de l'accès à des individus qui possèdent une expérience dans le démarrage et la gestion d'entreprises technologiques.

Il apparaît important que les régions qui n'ont pas la même densité et maturité s'interrogent sur leur rapport aux centres urbains pour le développement de leur potentiel *startup* et vice versa.

L'héritage historique et culturel de chaque région ainsi que les valeurs et caractéristiques distinctives des populations sur son territoire demeurent toutefois des aspects non négligeables.

Les accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE) ne sont pas les seuls acteurs d'accompagnement *startup*.

La distinction entre incubateur, accélérateur et accompagnateur au sens plus large se confond. Les observations terrain menées jusqu'à présent dénotent une représentation élevée d'organismes d'accompagnement généralistes qui n'ont pas nécessairement des ressources spécifiques et spécialisées, mais sur lesquels reposent tout de même les *startups*.

Selon l'échantillon analysé, plus l'acteur de l'accompagnement est sélectif au niveau de ses participants, ciblé au niveau de ses modes d'admission et spécialisé au niveau technologique, plus les chances que les *startups* terminent son programme sont élevées.

Au Québec, selon nos données :

Il n'existe pas de définition commune de ce qu'est une *startup*.

On s'étudie peu. La connaissance (longitudinale et qualitative) sur l'écosystème *startup* est limitée, surtout à l'extérieur de Montréal.

Les organismes mesurent le succès de leurs interventions de façon diversifiée, et ils n'utilisent pas tous les mêmes indicateurs de performance ou ne savent pas lesquels utiliser.

Il existe un désir partagé pour l'harmonisation des mesures, des définitions et des connaissances.

Des cadres de mesures de rendement sont proposés ; ils sont souvent associés aux principaux exercices de *benchmarking*, ou à la reddition de compte exigée par l'appui financier des instances publiques.

Pistes de recherches futures

1

La post-incubation
et les *startups*
non accompagnées

2

L'impact de l'accompagnement
sur les *startups* et le
rapport au financement

3

La maturité des écosystèmes
régionaux, la mobilité et le rapport
aux centres urbains

4

Le rôle des
politiques publiques
dans l'écosystème

5

La définition de la performance,
du succès et
de l'impact des *startups*

6

Aspects individuels des
fondateurs : santé
psychologique, soutien moral,
engagement et *coachabilité*

Sur la crise actuelle

1

Le projet de recherche sur l'écosystème *startup* québécois est en cours de réalisation lorsque la pandémie mondiale de la COVID-19 frappe de plein fouet. Le Baromètre *startup*, une collaboration entre MAIN et les accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE) québécois, collecte les données des *startups* québécoises afin de suivre l'évolution de leurs défis et besoins dans ce contexte. Les entreprises sondées identifient cinq besoins prioritaires[1] :

1. **Prêts ou subventions pour conserver les effectifs actuels en poste** (sélectionné par 20 % des *startups*) ;
2. **Prêts ou subventions pour payer les fournisseurs et/ou dépenses** d'exploitation (sélectionné par 15 % des *startups*) ;
3. **Soutien à la commercialisation** (sélectionné par 14 % des *startups*) ;
4. **Délai de versement des différents types de taxes aux gouvernements** (sélectionné par 13 % des *startups*) ;
5. **Soutien à la planification ou gestion financière** (sélectionné par 13 % des *startups*) ;

Les acteurs de soutien au développement économique se mettent rapidement en action pour venir en renfort dans toutes les régions, soulignant l'esprit proactif de l'écosystème (La Presse, 2020). Des registres de ressources, des sondages, des offres de conseil et des initiatives pour supporter les *startups* qui se réinventent sont mis en place. Cependant, les *startups* ont du mal à se retrouver face au grand nombre de ressources qui émergent et qui se dédoublent parfois. La crise met en lumière le besoin d'une concertation plus prononcée au sein de l'écosystème.

[1] Baromètre *startup*, publié le 30 mars 2020, données du 19 au 26 mars 2020, 275 *startups* de 15 régions du Québec.

Malgré les défis et les besoins recensés, les *startups* démontrent leur résilience, leurs capacités d'adaptation et d'innovation ainsi que leur optimisme. Elles présentent un avantage indéniable dans ce contexte, leur nature même étant intrinsèquement liée à des conditions d'extrême incertitude, de volatilité et d'instabilité (Ries, 2011 ; Blank, 2013 ; Giardino *et al.*, 2014).

Les données du Baromètre *startup* de MAIN appuient ce constat :

64 %

des *startups* disent avoir modifié leurs priorités d'affaires depuis le début de la crise (14 avril, sur 337 *startups*)

59 %

identifient des occasions d'affaires en lien avec la crise (6 avril, sur 63 *startups*)

87 %

ont effectué au moins un type de changement permanent à leur entreprise et 38 % à leur modèle d'affaires (30 juillet, sur 103 *startups*)

64 %

disent offrir des solutions qui répondent aux enjeux liés à la crise (30 juillet, sur 103 *startups*)

Avec en son sein de nouvelles perspectives sur le travail et le marché ainsi que des occasions d'affaires à saisir, l'écosystème entrepreneurial sera appelé à se régénérer.

D'ici là, une réflexion s'impose pour faire le point avant de se remettre en action. C'est pourquoi nous considérons que le moment demeure propice à la présentation de ce premier survol de l'écosystème *startup* du Québec, dont le travail de collecte et d'analyse des données s'est amorcé en janvier 2020.

Mise en contexte

2

L'essor de l'entrepreneuriat et de la *startup* au Québec

Afin de situer l'écosystème *startup* dans son contexte, il faut nécessairement se référer à l'évolution de entrepreneuriat au sens large au Québec, précurseur de l'entrepreneuriat *startup*.

Tout d'abord, il est important de préciser la notion d'écosystème *startup* utilisée dans ce projet de recherche. L'écosystème *startup* tel qu'il est compris et étudié dans ce rapport fait référence à un réseau ancré géographiquement, c'est-à-dire sur le territoire du Québec, et composé d'individus, d'organisations et d'autres parties prenantes ayant l'objectif de soutenir les *startups*.

Ceci inclut notamment les acteurs de l'accompagnement *startup*, les gouvernements, les entreprises privées engagées auprès des *startups*, les institutions académiques, les organismes nationaux, les grappes, les *coachs*, les mentors et d'autres experts impliqués auprès des *startups*.

Dès la fin des années 1980 et tout au long des années 1990, se sont développés des programmes d'études et des centres d'entrepreneuriat au sein des universités du Québec. En parallèle, dans les années 1990, le capital de risque formel fait ses débuts au Québec. C'est également dans les mêmes années qu'apparaissent les premières activités d'incubation et d'accélération d'entreprises.

En 2009, le premier Indice entrepreneurial québécois voit le jour. Il fournit un constat clé sur l'entrepreneuriat au Québec : le Québec est très en retard sur ses voisins canadiens au niveau de l'entrepreneuriat. Un enjeu culturel est identifié : avoir de l'argent est perçu de façon négative au Québec et les Québécois ne croient pas beaucoup en leurs capacités par rapport au reste du Canada.

Les efforts de promotion et développement de l'entrepreneuriat se poursuivent, tant au niveau des universités qui inaugurent de nouveaux programmes et départements, qu'à la création de nouveaux établissements comme l'École des entrepreneurs du Québec ou le Centre de transfert d'entreprise du Québec.

Au niveau des politiques publiques, la Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat (SQE) est lancée en 2011 et permet la mobilisation des partenaires de l'écosystème. Au même moment, le Québec voit apparaître plusieurs accélérateurs et incubateurs d'entreprises ainsi que des concours et événements dédiés aux *startups*. En 2015, Montréal atteint pour la première fois le top 20 dans le Palmarès de *Startup* Genome.

La Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2017-2022 du gouvernement du Québec renforce la priorité accordée à l'innovation pour la province. L'innovation consiste en de nouvelles et meilleures façons de faire des choses ayant de la valeur. Les piliers de cette stratégie sont le manufacturier innovant, l'exportation de biens et services et l'entrepreneuriat. Un des axes d'intervention prévoit un renforcement de l'écosystème de la commercialisation des innovations. Le gouvernement soutiendra en particulier les *startups* et l'entrepreneuriat innovant ainsi que les pôles d'innovation et les centres d'expertise 4.0.

Tout récemment, en 2019, les espaces régionaux d'accélération et de croissance sont annoncés pour remplacer les pôles régionaux d'innovation. Le gouvernement du Québec vient répondre à la demande des régions de se doter d'un écosystème mixte, où l'entreprise sera placée au centre des actions collectives visant à favoriser la croissance par l'innovation et la créativité. Dans la même année, il est rapporté que 1,6 milliard de dollars ont été investis en capital de risque sur 165 transactions (CVCA & Réseau Capital, 2019).

Dans la plus récente édition de l'Indice entrepreneurial québécois (Devenir entrepreneur, 2020) et pour la première fois dans son histoire, l'entrepreneuriat comme premier choix de carrière domine dans tous les groupes d'âge et il est plus vigoureux que jamais chez les 50-64 ans (Le Devoir, 2020).

Ainsi, l'entrepreneuriat en mode *startup* prépare son essor au Québec depuis près de 30 ans, avec une intensification du phénomène depuis environ dix ans. Plusieurs institutions, investissements et subventions sont maintenant spécifiquement dédiés à l'entrepreneuriat innovant à fort potentiel de croissance. Les connaissances partagées et le langage commun au sein de l'écosystème *startup* du Québec demeurent cependant limités, tel qu'observé par ce présent rapport.

Qu'est-ce qu'une *startup* ?

L'entrepreneuriat en mode *startup* n'est pas encore traité comme une culture et une structure à part entière partout au Québec. Par exemple, à l'extérieur des grands centres urbains, la *startup* est parfois comprise comme toute entreprise en démarrage.

Le phénomène n'est pas facile à isoler puisque l'activité des *startups* est souvent mesurée à même les indicateurs entrepreneuriaux[2] et économiques[3] habituels, ou entremêlée aux statistiques relatives aux entreprises à forte croissance, aux PME, aux TPE[4] ou même sur le travail autonome sans distinction particulière.

À ce jour, il n'est donc pas possible de déterminer le nombre de *startups* au Québec. Bonjour Startup Montréal (BSM), dans son Portrait de l'écosystème *startup* montréalais, évalue la taille à approximativement 1300 *startups* (BSM, 2020).

Considérant que la compréhension actuelle que l'on se fait d'une *startup* aujourd'hui n'est pas similaire et uniforme d'une région à l'autre, et devant le besoin exprimé par les parties prenantes et les autorités politiques de qualifier et quantifier la *startup*, il importe d'établir une définition qui permet de se rattacher au courant mondial de la culture *startup*, mais aussi de représenter le phénomène tel qu'il se présente au Québec. Dans la multitude de définitions proposées dans la littérature et employées sur le terrain, plusieurs caractéristiques clés sont récurrentes. Les définitions proposées par de grands noms associés à la culture *startup* tels que Steve Blank (2010), Eric Ries (2010) et Paul Graham (2012) convergent et semblent faire consensus.

[2] Exemple d'étude entrepreneuriale ici : https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/etudes-analyses/analyses-sur-lentrepreneuriat-et-les-pme/portrait-de-lentrepreneuriat-au-quebec/.

[3] Par exemple, pour décrire la base industrielle du Québec, soit les emplois créés, les secteurs d'activités représentés ou le produit intérieur brut.

[4] Le vocable PME (petite et moyenne entreprise) inclut toutes les entreprises de 500 employés et moins. On peut y distinguer les très petites entreprises (TPE) qui ont de 5 à 100 employés et les micros entreprises qui en comptent d'un à cinq.

Pour ce premier rapport de recherche sur l'écosystème *startup* du Québec, la définition de travail[5] du concept de *startup* retenu se présente sous trois caractéristiques clés :

→ Jeune entreprise

→ Innovante

→ À fort potentiel de croissance

Une priorité est de définir chacun de ces éléments afin de clarifier les concepts et permettre une compréhension partagée, ce qui n'est pas une mince affaire. Qu'est-ce qu'une jeune entreprise ? Cinq années d'existence et moins, dix années ? Ou est-ce plutôt en termes de chiffre d'affaires, de nombre d'employés ? Comment qualifier l'innovation ? Devrait-elle être strictement technologique ? Le potentiel de croissance peut-il être possible, envisageable ou absolument concrétisé, réalisé ?

Éléments à valider sur le terrain

- Relever les éléments de définition et les caractéristiques clés utilisés par les acteurs de l'écosystème.
- Isoler les données propres aux entreprises *startups* des données relatives aux autres types d'entreprises.
- Quantifier le nombre de *startups* existantes. Combien sont recensées à ce jour dans chacune des régions du Québec ?
- Pour chacune des régions, dans quels secteurs économiques œuvrent-elles ?

[5] Ces caractéristiques ont été identifiés de manière préliminaire en analysant plusieurs définitions utilisées par des organismes et des groupes experts qui interviennent en matière de *startup,* et en prenant en compte les termes et les caractéristiques récurrentes. Notons, entre autres, les sources suivantes : Bonjour *Startup* Montréal, Credo, Quartier de l'innovation, Office de la langue française, Gouvernement du Canada, Ose Entreprendre, Open innovation institute, *Startup* Blink, *Startup* Genome.

Études existantes

Tel qu'évoqué ci-haut, l'activité des *startups* est souvent mesurée à même les indicateurs entrepreneuriaux et économiques habituels de nature macro, ou assimilée aux statistiques relatives aux entreprises à forte croissance. Le phénomène *startup* n'est donc pas toujours facile à isoler dans plusieurs régions puisque l'on n'y réfère pas nommément. Ainsi, une revue de plusieurs rapports d'activités d'acteurs d'accompagnement en région ainsi que des entretiens avec ceux-ci révèle sa présence dans des rapports ou statistiques, parfois axés sur le thème de PME, TPE ou même sur le travail autonome sans distinction particulière.

Au niveau du Québec, il existe des rapports par industrie[6], qui soulignent l'existence d'une multitude de réseaux spécialisés à l'intérieur de l'écosystème entrepreneurial. Par exemple, celui de l'intelligence artificielle et des rapports au niveau de l'entrepreneuriat au sens large[7], tel que l'Indice entrepreneurial québécois, qui peuvent être une bonne source d'information.

Contrairement aux autres régions du Québec, l'écosystème de Montréal s'avère assez bien documenté. Il existe notamment :

- **Des rapports sur l'écosystème *startup* montréalais** (Credo, 2016 ; BSM, 2020) ;
- **Un répertoire des accélérateurs et incubateurs de Montréal** (BSM, 2020) ;
- **Un index des *startups* à Montréal** (Quartier de l'innovation, 2020) ;
- **La mise en place d'une base de données *startups* panquébécoise** créée à Montréal avec *Startup* Radar et dont le prototype[8] a été lancé en juin 2020 ;
- **Un classement mondial des écosystèmes entrepreneuriaux**, publié par *Startup* Genome, où Montréal est apparu à quelques reprises depuis 2015.

[6] Par exemple : Le Livre blanc des technologies du Québec, TechnoMontréal (2019) ainsi que la Stratégie pour un écosystème québécois en intelligence d'affaires (ia.québec, 2020). Au niveau canadien, le rapport sur l'écosystème canadien de l'IA (Gagné, 2019) est aussi un bon exemple.

[7] Par exemple : Le Portrait de l'entrepreneuriat au Québec par le Ministère de l'Économie et de l'Innovation (2018), la Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise (Global entrepreneurship monitor) par l'Université du Québec à Trois-Rivières (2018).

[8] L'outil permet d'obtenir de l'information à jour sur les startups opérant sur le territoire montréalais, en plus d'identifier les investisseurs, organismes de soutien et ressources d'accompagnement auxquelles ont accès ces jeunes entreprises, selon leur industrie et leur stade de développement.

L'écosystème de Montréal, récemment classé en 36e position du palmarès 2020 de *Startup* Genome, se distingue par les éléments suivants[9] :

- Le talent, les compétences et l'accessibilité à une **main-d'œuvre qualifiée et de qualité à faible coût** (ex. : un grand nombre d'ingénieurs informatiques qualifiés) ;
- Une **forte diversité culturelle** qui se reflète dans la composition des *startups* où l'on retrouve 44 % de travailleurs étrangers ;
- La **qualité et le coût de la vie**, sur lesquels Montréal devance la majorité des villes nord-américaines ;
- La présence suffisante d'**investisseurs, d'AIE et de différents lieux de partage de savoir** pour soutenir l'écosystème ;
- La proximité avec des **centres de recherche et des universités**, dont certaines sont reconnues comme de hauts lieux du savoir et de la recherche dans le monde ;
- La présence de **grappes industrielles et technologiques** ;
- La présence de **centres décisionnels importants**.

Le Portrait réalisé par Bonjour Startup Montréal (2020) nous permet aussi de faire quelques constats sur la maturité de l'écosystème montréalais :

- Montréal est légèrement en **retard dans sa phase d'internationalisation** ;
- Les **incubateurs et les accélérateurs** sont de plus en plus nombreux et raffinent leur offre d'accompagnement ;
- Il existe **peu ou pas de programmes d'accompagnement exclusifs**, destinés aux entreprises qui sont en phase de très forte croissance (*scaleup*) ;
- Le **manque de talents seniors**, qui ont plusieurs années d'expérience dans leurs domaines respectifs, ralentit la croissance des *startups* vers leur phase *scaleup* ;
- Le **financement** reste la principale préoccupation des fondateurs de *startups*. Ce constat s'applique également dans le reste du Québec ;
- Le **capital de risque** n'est encore réservé qu'à quelques rares élues ;
- La **coopération** entre *startups* et grandes entreprises reste difficile, malgré le progrès observé depuis les dernières années ;
- Une **plus grande collaboration est nécessaire** entre les divers acteurs de l'écosystème afin d'accroître l'impact des initiatives et la cohérence ainsi que de faciliter l'accès aux ressources pour les fondateurs de *startups*.

[9] Les informations présentées sur Montréal sont issues du rapport Compass (2015) de *Startup* Genome et d'un article publié par TechnoCompétences (2015).

2019 a été une année importante pour Montréal avec l'émergence des licornes Sonder, Nuvei, Covéo et la plus grande introduction en bourse d'une firme technologique canadienne : Lightspeed POS Inc. (*Startup* Genome, 2020).

Montréal est caractérisée par une maturité qui se compare plutôt à d'autres écosystèmes reconnus internationalement, tels que Copenhague, Melbourne, Delhi et Dublin (*Startup* Genome, 2020). L'activité *startup* accrue à Montréal a favorisé le développement d'initiatives analysant la situation de la métropole. Cependant, le fait d'avoir une meilleure connaissance de l'écosystème montréalais ne veut pas dire qu'il faut cesser de s'y intéresser, bien au contraire. Avec un écosystème plus mature, d'autres défis se présentent. Il y a plus de *startups*, à des stades de développement variés et plus avancés. L'écosystème d'accompagnement se complexifie avec la diversité des acteurs de l'accompagnement, la spécialisation des AIE et la prolifération de lieux en tout genre. Les attentes sont plus élevées et la performance doit être démontrée. C'est pourquoi il importe de continuer à collecter les données pertinentes, et à identifier celles qui manquent à notre compréhension commune.

Cependant, les études existantes sont limitées et ont principalement recours à des indicateurs quantitatifs, menant ainsi à des interprétations de nature descriptive qui ne permettent pas d'approfondir la compréhension de l'écosystème et des liens et synergies qui y opèrent. De plus, les résultats statiques ne reflètent pas la transformation rapide de l'écosystème ou les tendances qui se dessinent à travers le temps. Qui plus est, ces publications ne permettent pas une vue d'ensemble sur la province ou une compréhension des particularités régionales du Québec avec pour effet une asymétrie d'information. L'écosystème *startup* québécois est donc assez peu étudié et plusieurs données doivent être collectées.

Éléments à valider sur le terrain

- Quel est l'apport des *startups* pour chacune des régions ?
- Quels sont les besoins des régions pour le développement de leur écosystème ? Comment les soutenir dans cet effort ?
- Le nombre d'acteurs en soutien aux *startups* au Québec et dans les régions est-il optimal ?

Une autre question d'importance à se poser, en lien, notamment, avec la maturité plus avancée de Montréal, est la suivante : quel est le rôle attendu des centres urbains par les autres régions du Québec qui n'ont pas la même densité et maturité ? Quel rôle ces régions peuvent-elles jouer pour les centres urbains ?

L'importance de représenter les régions de manière particulière

Plusieurs facteurs spécifiques à chaque région tels l'histoire, la culture et la démographie influencent le développement d'un écosystème entrepreneurial. Dans l'optique d'offrir un juste aperçu de la situation québécoise, il est essentiel d'étudier les différents réseaux *startup* régionaux afin de complémenter les données existantes au niveau de Montréal.

Les stratégies régionales d'intervention définies par les bureaux d'affaires de Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC, 2017)[10] sont élaborées en tenant compte des besoins et des particularités socioéconomiques, démographiques et géographiques. Elles constituent un bon point de départ pour mieux comprendre les contextes spécifiques dans lesquels se développent les *startups* et le réseau qui les supporte dans les régions.[11] Dans l'évaluation faite par Développement économique Canada, plusieurs déterminants favorables à la création d'entreprises et à l'innovation sont identifiés. Plus une région en dénombre sur son territoire, les développe ou y travaille, plus elle présentera un environnement propice à l'entrepreneuriat, et potentiellement aux *startups*. Ce sont autant des conditions locales que des occasions de création de valeur.

Ces facteurs dépendent des avantages du territoire (position géographique), des caractéristiques sociodémographiques (taux de scolarité), de l'activité économique (secteur spécialisé), des actifs intellectuels (savoir-faire exportable), des parties prenantes (état de la gouvernance locale) et des infrastructures physiques (présence de centres de recherche). Par exemple, parmi les stratégies définies pour la région Saguenay–Lac-Saint-Jean, se trouve la promotion de l'innovation dans les filières de la transformation du bois, de l'aluminium et du bioalimentaire. Au sein des stratégies pour l'Outaouais on retrouve plutôt l'appui des activités d'accompagnement liées à l'innovation des entreprises manufacturières.

[10] Chaque bureau d'affaires permet d'apporter une perspective régionale stratégique à l'appui des priorités de DEC. Le tableau synthèse est présenté en annexe disponible sur demande. Certaines régions ont été regroupées, par exemple Capitale nationale et Chaudière-Appalaches, et 13 régions sur 17 ont été documentées par DEC (2017).

[11] Nous avons décidé de rendre compte spécifiquement de ce portrait régional proposé par DEC puisqu'il identifie des priorités d'intervention qui sont directement en lien avec la potentialité des *startups* et parce qu'il présente les caractéristiques entrepreneuriales des différentes régions qui pourraient être exploitées par l'écosystème *startup*, notamment en ce qui concerne les filières-clés. Plusieurs initiatives permettent déjà à représenter et à valoriser les particularités régionales au Québec. Pensons aux stratégies du MEI, d'Investissement Québec, de la Caisse de dépôt et de placement ainsi qu'au MAMH. Le programme Essor, le projet Accord et les créneaux d'excellence sont autant de démarches stratégiques de développement économique et qui permettent la construction d'un système productif régional compétitif et innovant.

Avec la maturité d'un écosystème comme celui de Montréal vient un certain référentiel et une manière d'évaluer les éléments. Considérant que les régions du Québec présentent des niveaux de maturité différents, il n'est pas étonnant de repérer des différences dans la définition de la *startup* et dans ses paramètres d'application. En résumé,

- La *startup* est parfois encore méconnue ;
- La *startup* y est souvent définie autrement ;
- Les ressources dédiées aux *startups* y sont moins représentées ;
- Les défis et les attentes entretenues à l'égard des *startups* diffèrent.

Éléments à valider sur le terrain

- Qu'est-ce qui est considéré comme une *startup* dans les différentes régions à l'heure actuelle ?
- Quels sont les structures et les programmes d'accompagnement dédiés spécifiquement aux *startups* dans les différentes régions ?
- Quelles sont les priorités et les pistes de développement envisagées à l'égard des *startups* ?
- Comment favoriser le développement des écosystèmes régionaux en tirant profit des conditions locales ?
- Quelles sont les possibilités de connexions entre les réseaux ? Comment brancher les écosystèmes régionaux les uns aux autres et aux régions urbaines ?

Les *startups* du Québec

3

Afin d'effectuer un survol des connaissances disponibles à propos des *startups* au Québec, un ensemble de données spécifiques à Montréal[12] ainsi qu'un échantillon de données régionales[13] sont utilisés. Il importe de rappeler qu'il ne s'agit pas d'une revue exhaustive de la connaissance. L'objectif est de faire état de ce qui est disponible et des pistes de recherche à envisager.

Caractéristiques sociodémographiques

Des études ont établi le lien qui pourrait exister entre la croissance de l'entreprise et les caractéristiques de l'entrepreneur, dont la scolarité, la capacité de gestion, et la motivation à la croissance (Kay, 2014). Tel que mentionné plus haut, pour la première fois dans l'histoire de l'Indice entrepreneurial québécois, l'entrepreneuriat représente le premier choix de carrière au sein des trois grands groupes d'âge de la population active du Québec (Indice entrepreneurial, 2020).

Le grand mouvement entrepreneurial, d'abord amorcé chez les jeunes, prend maintenant aussi racine chez les 35-49 ans et les 50-64 ans. Le nombre de Canadiens de moins de 35 ans qui démarrent une entreprise a augmenté de 80 % entre 2014 et 2018. De plus en plus de femmes et de nouveaux arrivants démarrent également une entreprise.

[12] Les portraits de l'écosystème *startup* de Montréal de Credo (2016) et de Bonjour *Startup* Montréal (2020) et le rapport de *Startup* Genome (2019 ; 2020).

[13] Les données de 360 *startups* issues du Baromètre *startup* (MAIN, 2020), la base de données sur les 154 *startups* de PMEit, dont 47 % sont hors-Montréal (MAIN, 2019), des entrevues avec des acteurs de l'accompagnement réalisées pour ce survol (MAIN, 2020), la base de données accélérateurs.québec (2020), les faits saillants d'une étude de l'écosystème entrepreneurial de Sherbrooke (Grandbois *et al.*, 2020) et une collecte de données qualitatives à Trois-Rivières, Shawinigan et Sherbrooke (2019).

Plus spécifiquement sur l'entrepreneuriat en mode *startup*, des données quantitatives sur les fondateurs de *startups* sont connues au sein de l'écosystème de Montréal (BSM, 2019) :

- **64 % des *startups* ont plus d'un fondateur ;**
- **Plus de 73 % des fondateurs ont plus de 30 ans ;**
- **34 % des fondateurs sont nés hors Québec et 57 % des *startups* ont au moins un cofondateur né hors du Québec ;**
- **Les PDG de *startups* sont fortement scolarisés** : 80 % des PDG détiennent un baccalauréat et 59 % ont un diplôme de deuxième cycle et plus ;
- **Les femmes ne représentent que 15 % du nombre total de fondateurs à Montréal.** Au Québec dans son ensemble, 24 % de 1881 *startups* accompagnées par 67 organisations sondées sont fondées par au moins une femme (Main, 2020).

Peu d'informations sociodémographiques sont facilement accessibles sur les *startups* québécoises malgré le fait que plusieurs acteurs de l'accompagnement, du financement et de l'investissement collectent des informations auprès de ces dernières.

Éléments à valider sur le terrain

Quel est le profil des fondateurs de *startups* en région ? Qui sont-ils ? Quel âge ont-ils ? D'où viennent-ils ? Vont-ils quitter la région ? Sont-ils différents des fondateurs de *startups* dans les centres urbains ?

Plusieurs fondateurs de *startups* ont eu des expériences passées dans de moyennes et grandes entreprises. Quel est leur parcours? Sont-ils accompagnés? L'accompagnement est-il différent?

Le profil des *startups* financées

Deux sondages, un centré sur Montréal et l'autre à l'échelle de la province, permettent d'identifier les principales sources de financement des *startups*.[14]

Montréal	Province de Québec
(393 entreprises)	(84 entreprises)[15]
68 % Financement personnel	**35 %** Épargne personnelle des fondateurs
27 % Crédit d'un organisme gouvernemental ou d'une subvention	**33 %** Bourses ou subventions
24 % Crédit d'une institution financière	**32 %** Prêts bancaires ou autres prêts privés
18 % Prêt ou capital d'amis ou de membres de la famille	**21 %** Équité
16 % Bénéfices non répartis	**12 %** Appui des proches
13 % Prêt ou capital de personnes n'ayant pas lien avec l'entreprise	**8 %** Prêts gouvernementaux
12 % Fonds de capital de risque	

[14] Source : Montréal : BSM (2020) et Québec : MAIN (2020). Certaines réponses se recoupent, par exemple financement personnel et épargne personnelle.

[15] 57 % des *startups* ont répondu *revenus provenant des ventes*. Cette réponse n'est pas prise en considération dans le contexte de ce tableau puisqu'elle ne représente pas une source de financement.

Au niveau montréalais, selon Bonjour Startup Montréal (2020), un des constats importants en matière de financement fait état qu'il ne manque pas de financement, mais que seulement quelques *startups* y ont accès. Ainsi, 12 % des *startups* ont obtenu du capital de risque. Cette tendance semble encore plus prononcée aux États-Unis selon certaines sources. Si le capital de risque est particulièrement adapté aux *startups*, il s'agit aussi d'une forme de financement qui a des exigences différentes et plus sélectives que d'autres sources. Considérant que 70 % des *startups* sondées voient le financement comme le principal obstacle à leur croissance, un travail d'information, de préparation et d'accès au financement dans toutes ses formes doit être effectué. Le fait étant qu'il manque de sources de financement pour les *startups* qui sont en prédémarrage et qui ne sont pas prêtes pour le capital de risque (CVCA et Réseau Capital, 2019 ; BSM, 2020 ; Grandbois *et al.*, 2020).

Le stade de commercialisation des *startups* est également un indicateur de leur situation financière.

Répartition des *startups* (334) de 15 régions du Québec selon les stades de commercialisation (Baromètre *Startup*, 2020)

16,5 %
Pas encore de ventes

39,2 %
Quelques premiers clients

10,8 %
Revenus stables

33,5 %
Ventes croissantes

Le rapport BSM (2020) indique que 25 % des *startups* montréalaises sont en prédémarrage, 38 % sont en démarrage, 31 % sont en croissance et 6 % sont établies.

Tout comme pour les autres données de l'écosystème *startup*, il existe un manque évident d'information largement accessible sur le profil des *startups* financées dans les régions à l'extérieur de Montréal. Un autre constat est le fait que les *startups* qui sont actives dans une région peuvent rechercher et accéder à des ressources dans les grands centres, ce qui est le cas avec le capital de risque et le capital de développement, surtout lorsque d'importantes rondes de financement[16] doivent être réalisées.[17]

Éléments à valider sur le terrain

Faire une étude approfondie du financement des *startups* en régions. Quelles sont leurs sources de financement ? Comment s'y prennent-elles pour y accéder ? Leur expérience diffère-t-elle des *startups* dans les grands centres ? Comment leurs chances de succès en sont-elles affectées ?

[16] Les principales rondes de financement sont pré-*seed*, *seed*, pré-série A, série A et série B.

[17] L'information provient d'un entretien réalisé avec un acteur de l'accompagnement de Trois-Rivières dans le cadre de la cartographie accélérateurs.québec.

La rétention de talent

84 % des 346 *startups* sondées au Québec comptent neuf employés et moins et la moitié de celles-ci ont trois employés et moins (Baromètre *Startup*, 2020).

À Montréal, ce sont 68 % des *startups* qui ont neuf employés et moins (BSM, 2019).
Au Québec, en date du mois d'avril 2020, 30 % des *startups* sondées comptent faire des embauches au cours des trois prochains mois, et ce en prenant en compte le contexte incertain généré par la pandémie mondiale.

Selon les acteurs de l'accompagnement présents au Sommet des accélérateurs 2020, les *startups* font face à d'importants enjeux dans l'acquisition et la rétention d'une main-d'œuvre qualifiée.

1. Le **financement** et la difficulté dans l'identification de formes de rémunération alternatives.
2. La **représentation inégale**, dans le système académique, des débouchés d'emplois en *startup* comparés aux emplois en grande entreprise et dans la fonction publique.
3. Les **défis en gestion d'équipe** : la difficulté à définir les postes à moyen et long terme crée beaucoup d'incertitude, la qualité souvent sous optimale de l'accueil et de l'intégration, la difficulté à déléguer afin de créer des défis attrayants.

La rétention des jeunes et de la main d'œuvre qualifiée est un défi qui s'additionne aux trois nommés ci-dessus. À l'extérieur des grands centres, la rétention des programmes comme celui de Mitacs ou d'autres organisations, qui facilitent l'accès des *startups* à l'embauche d'étudiants et de stagiaires peuvent constituer une bonne source de support en ce sens. Selon *Startup* Genome 2020, Montréal est comparativement avantagé au niveau du bas coût de son talent en technologies et du niveau de qualité de son talent en sciences de la vie et se trouve en cinquième position en Amérique du Nord pour le coût abordable de la main-d'œuvre.

L'entrepreneuriat féminin

Comme mentionné plus haut, au Québec, parmi les 1881 *startups* accompagnées en 2019 par les 67 acteurs de l'accompagnement sondés, 24 % ont été cofondées par au moins une femme.[18]

À titre de comparaison, au niveau mondial, selon un récent rapport du *Crunchbase*, 20 % des entreprises qui ont bouclé une première ronde de financement en capital de risque en 2019 étaient cofondées par au moins une femme (*Crunchbase*, 2020). La sous-représentation des femmes dans la création d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance trouve notamment sa source en amont, lors de la formation principalement dans les domaines des sciences, des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques (STIM) (Kuschel *et al.*, 2020). En 2016 au Canada, 37,5 % des hommes qui ont un baccalauréat ont étudié en STIM alors que ce chiffre est de 15,3 % pour les femmes (Statistiques Canada, 2019).

Au Québec et au Canada, plusieurs mesures sont envisagées pour répondre aux enjeux liés à la place des femmes en STIM (SAGA-UNESCO, 2018). Selon *Startup* Canada, seulement 5 % des fondateurs *startup* sont des femmes alors qu'au niveau des PME, ce chiffre est de 16 % (Venne, 2020, mars). Au Québec, dans la dernière année, les femmes et hommes nouvellement propriétaires sont cependant à égalité (Indice entrepreneurial, 2019). Il existe à cet effet des initiatives qui visent à dépister l'ambition entrepreneuriale chez les femmes (Venne, 2020). Certaines femmes entretiennent plus d'une identité professionnelle, d'autres souhaitent conserver leur emploi et entreprendre à temps partiel, ou ont le souci de concilier le travail et la famille. La différence entre le nombre d'hommes et de femmes entrepreneurs est encore un phénomène à être exploré.

Des biais nuisent aux femmes lorsqu'elles déposent des demandes devant des bailleurs de fonds ouverts aux deux genres (Venne, 2020). À cet effet, il est encourageant d'apprendre qu'un petit groupe de fonds spéculatifs gérés par des femmes a surpassé ceux gérés par les hommes pendant la crise COVID-19 (Fletcher & Lockett, 2020). L'offre particulière aux femmes entrepreneures est présente, mais elle n'est pas complète. Par exemple, le mentorat destiné spécifiquement aux femmes et surtout l'accompagnement pendant la phase de croissance sont identifiés comme des lacunes actuelles (Venne, 2020). Il faut aussi comprendre qu'il s'agit d'une trajectoire qui se déploie de manière parallèle à l'écosystème entrepreneurial général qui lui est souvent perçu comme étant mal adapté à la réalité et aux besoins des femmes.

[18] Deuxième version du sondage accélérateurs.québec (MAIN, 2020).

L'entrepreneuriat immigrant

Les immigrants au Québec démontrent une fibre entrepreneuriale prononcée. L'Indice entrepreneurial québécois 2019 note que « le taux d'intention reste globalement élevé du côté des groupes immigrants, avec des taux près de deux fois supérieurs à ceux des individus nés au Canada. [...] Environ une personne sur quatre ayant l'intention de se lancer en affaires est immigrante. »
(Indice entrepreneurial québécois, 2020).

Le Portrait de Bonjour Startup Montréal (2020) évoque également que 34 % des fondateurs sont nés hors Québec et 56,8 % des *startups* montréalaises ont au moins un cofondateur né hors du Québec (BSM, 2020).

Il n'y a pas de chiffres en région spécifiquement sur les fondateurs de *startups* issus de l'immigration, mais dans certaines villes qui comptent sur la présence d'institutions académiques, il est possible de constater une plus grande diversité culturelle chez les étudiants. Celle-ci se se manifeste notamment dans la composition des *startups* technologiques captée par les accélérateurs affiliés à ces universités (Grandbois *et al.*, 2020). Cette tendance est exacerbée lorsque ces établissements d'enseignement prennent part à des partenariats internationaux. C'est le cas par exemple, d'un acteur de l'accompagnement du Bas-Saint-Laurent, région où près de 40 % des *startups* accompagnées sont fondées par des entrepreneurs de l'étranger, dont une grande proportion est originaire d'Afrique. Cela s'explique notamment par le fait que l'établissement collégial à proximité fait partie du programme Étudier et vivre au Québec, qui vise spécifiquement les jeunes de l'île de la Réunion.[19]

Le gouvernement du Québec (2018) confirme que le futur de l'entrepreneuriat et la croissance du nombre d'entrepreneurs au Québec reposent en partie sur les immigrants. Cependant, les entrepreneurs immigrants peuvent faire face à une série de défis additionnels aux entrepreneurs nés au Québec. Notamment : l'absence d'un historique de crédit ; une entrée plus difficile dans les réseaux d'affaires établis ; une méconnaissance des ressources et des services disponibles ou une mauvaise interprétation de la réalité et de la diversité culturelle par les intervenants qui offrent des services aux entrepreneurs.

Avec ces éléments en tête, il apparaît intéressant de comprendre pourquoi des immigrants entrepreneurs décident d'entreprendre dans une région plutôt qu'une autre, s'il y a certains types de *startups* démarrées par des personnes de certaines régions en particulier et si le parcours d'une *startup* est affecté par l'origine de son et ses fondateurs.

[19] Plus de détails sur le programme : https://www.regionreunion.com/aides-services/article/etudier-et-vivre-au-quebec-t-interesse.

Caractéris-tiques recherchées de l’accom-pagnement

4

Plusieurs fondateurs rencontrés disent avoir de la difficulté à identifier l'ensemble de l'accompagnement offert (qui offre quoi) en fonction de leurs besoins (Grandbois *et al.*, 2020). Ils mentionnent également la difficulté à identifier l'ensemble du financement offert (congé de taxes, prêts, bourses, capital de risque, etc.). Certaines données récentes permettent de contraster les besoins réels des *startups* face à l'offre perçue dans l'écosystème *startup* actuel.

Des obligations qui correspondent à leurs besoins

Plusieurs *startups* identifient le fait d'avoir certaines obligations rattachées à certains services comme un irritant, surtout lorsque l'obligation ne correspond pas aux besoins spécifiques de l'entrepreneur (Grandbois *et al.*, 2020). Par exemple, le fait d'être jumelé à un mentor avec peu d'expérience dans l'industrie de l'entrepreneur ou bien l'obligation de suivre une formation généraliste moins adaptée à la réalité de la *startup* ont été nommé comme des irritants. Il arrive également que l'accompagné se retrouve avec deux ou trois mentors différents étant donné les obligations pouvant être rattachées au montage de financement. Ce genre d'exigences rigides peut diminuer leur motivation à entreprendre et à s'impliquer au sein de l'écosystème.

Un accompagnement personnalisé

En règle générale, le besoin du sur-mesure est davantage requis plus l'entreprise avance au sein du processus d'accompagnement. C'est-à-dire que la mutualisation de l'offre est souvent plus pertinente lors de la phase d'accueil de l'entrepreneur accompagné, alors que la personnalisation ou la spécialisation de l'offre est davantage pertinente lors de l'accompagnement en tant que tel.

Quelques bonnes pratiques à cet égard ont été notées lors du Sommet des accélérateurs 2020 :

- Les **services d'accompagnement** doivent à la fois se spécialiser, mais rester tout de même flexibles afin de s'adapter à l'individualité de chaque projet entrepreneurial ;
- Le **lien de confiance et de proximité** entre l'entrepreneur et l'accompagnateur est central à un accompagnement de qualité, afin d'avoir des résultats positifs.

Un soutien moral personnel

Une étude en collaboration avec la Banque de Développement du Canada et l'Association canadienne pour la santé mentale (ACSM) déclare que 62 % des entrepreneurs disent se sentir dépressif au moins une fois par semaine (BDC et ACSM, 2019). 46 % indiquent que des soucis de santé mentale interfèrent avec leur capacité de travailler. Les fondateurs ont aussi deux fois plus de chances de souffrir de dépression et d'avoir des pensées suicidaires. Pour ces raisons, il est essentiel d'offrir à nos entrepreneurs, qui apportent tellement de valeur à notre société, du soutien moral.

La BDC et l'ACSM (2019) recommandent de :

1. **Développer un soutien** à la santé mentale flexible et efficace, par exemple en faisant de la sensibilisation sur les enjeux liés à la santé mentale afin d'amoindrir le préjugé envers ceux qui en souffrent ;
2. **Créer des outils organisationnels** qui aident les entrepreneurs à atteindre un meilleur équilibre vie-travail ;
3. **Solidifier la recherche** sur la santé mentale des entrepreneurs ;
4. **Changer la vision** populaire des entrepreneurs comme étant des visionnaires et acteurs de changements infatigables ;
5. **Inclure l'éducation à la santé mentale** dans les programmes d'entrepreneuriat.

Au sein des 67 acteurs de l'accompagnement *startup* sondés (MAIN, 2020), 26 (38,8 %) n'offrent pas de soutien moral. Parmi les 41 qui en offrent :

26,8 %	65,9 %	31,3 %	31,7 %
offrent du soutien psychologique	offrent du *coaching* personnel	offrent du soutien par les pairs	offrent du mentorat collectif

Parmi les différentes formes de soutien moral offertes, le soutien personnel est positivement corrélé au pourcentage de *start-ups* qui finissent les programmes.[20] Pour aller plus loin, quatre catégories peuvent être créées :

1 → **Soutien personnel** (psychologique ou *coaching*)

2 → **Soutien collectif** (pairs ou mentorat collectif)

3 → **Tous les types de soutien**

4 → **Aucun soutien moral**

Ainsi, une analyse de corrélation entre ces quatre catégories et la variable *Pourcentage de finissants dans les programmes* génère des résultats intéressants :

- **Il s'avère plus concluant d'offrir du soutien personnel que du soutien collectif.**
- **Il vaut mieux avoir une stratégie plus ciblée que d'offrir tous les types de soutien moral. Le fait d'obtenir un soutien personnel peut donner l'impression de cibler directement les besoins de l'entrepreneur, ce qui en retour peut améliorer le sentiment de confiance des individus et favoriser leur réussite.**

Éléments à valider sur le terrain

Des recherches supplémentaires qualitatives sont nécessaires afin de vérifier la nature qualitative du soutien collectif par les pairs ou par mentorat à l'intérieur du programme. Les initiatives et les projets en cours en lien avec cet aspect de l'entrepreneuriat innovant seront également identifiés et documentés.

[19] Analyse quantitative de la base de données accélérateurs.québec, 67 AA.

Un environnement social favorable

« Les *startups* qui sont connectées à la communauté croissent plus rapidement et ont la possibilité d'obtenir des sorties plus importantes. »
(BSM, 2019).

Quatre pratiques exemplaires[21] peuvent être mises en place afin de répondre au besoin des entrepreneurs en matière d'environnement social favorable :

1 → **La promotion des entrepreneurs**
Relayer les histoires à succès (Kauffman Foundation, 2013) et souligner les bons coups d'entrepreneurs locaux.

2 → **La présence des entreprises établies**
Créer des collaborations (donner des contrats, offrir du mentorat, des stages), favoriser la densité et la concentration territoriale et profiter de la proximité des grands centres afin de tisser des liens concrets.

3 → **Les événements**
Participer à des activités variées organisées par des parties prenantes de l'écosystème *startup* que ce soit des concours, des formations, des « demo day » ou des activités de réseautage.

4 → **Le réseautage**
Saisir ou créer les occasions (formelles ou informelles) pour entrer en contact ou être introduit à de nouvelles personnes qui pourraient aider à l'avancement du projet ou au développement de l'individu.

[21] Rappelons que sauf lorsque référé autrement, les besoins ici constatés proviennent de la recherche qualitative par Grandbois *et al.* (2020) réalisé auprès d'entrepreneurs à Sherbrooke, Trois-Rivières et Shawinigan.

Réseautage

Les fondateurs de *startups* interrogés accumulent plusieurs expériences en la matière et entretiennent des attentes précises :

- Obtenir des **résultats concrets**, de la valeur ajoutée ;
- Être en **contact avec d'autres entrepreneurs** (plutôt que des salariés) ;
- Être **orienté sur l'action** ;
- Rencontrer des gens avec un **profil similaire ou complémentaire** ;
- Avoir des **contacts réels, personnalisés et alignés** (pas juste recruter ou vendre) ;
- S'assurer que la **démarche entrepreneuriale est centrale** à l'activité ;
- S'assurer d'**avoir les bonnes personnes**, des décideurs d'organisations, dans la salle.

Événements

Dans les régions visitées (Sherbrooke, Trois-Rivières et Shawinigan), la densité et la diversité d'événements étaient jugées comme étant très suffisantes :

- Les principaux organisateurs sont des **institutions bien implantées** : organisme de développement économique, université, chambre de commerce ;
- Les **initiatives endogènes (*grass-roots*) sont moins répandues qu'à Montréal** par exemple, mais elles existent et sont souvent portées par de jeunes entrepreneurs.
- Le besoin est moins grand d'avoir des événements très structurés ou formels **pour les petits écosystèmes ou ceux qui sont un peu moins matures**. Un 5 à 7 hebdomadaire, par exemple, pourvoit aux besoins de se rassembler et de renforcer la communauté.

Le virtuel occupe déjà une grande part des interactions et le rythme de cette transition ira en grandissant. L'événementiel et l'accompagnement en matière de *startup* n'y échappent pas.

Éléments à valider sur le terrain

Devant l'importance perçue des événements, plusieurs questions trouveront réponse. Quels sont ces événements ? À quelle fréquence ont-ils lieu ? Y en a-t-il qui se démarquent des autres ? Pourquoi les événements sont-ils cruciaux pour les fondateurs de *startups* ?

De plus, afin d'avoir un regard d'ensemble sur la situation des *startups* au Québec, il est crucial de jeter un regard sur celles qui ne sont pas accompagnées. Qui sont-elles ? Combien sont-elles ? Pourquoi ne sont-elles pas accompagnées ?

L’écosystème *startup* québécois

5

Mis à part le niveau de maturité plus élevé des écosystèmes *startup* des grands centres comme Montréal et Québec, plusieurs différences peuvent déjà être soulignées entre les régions du Québec. Comme décrit plus haut, à l'extérieur des grands centres, la *startup* est rarement considérée dans son entièreté comme un type d'entreprise distincte des autres. Certains écosystèmes sont plus réactifs que proactifs à l'égard des *startups*. Il existe dans certaines régions, des disparités dans les réflexes et modes de fonctionnement entre certains acteurs de l'accompagnement plus traditionnels et d'autres organisations plus récentes.

Financement

Les régions du Québec, en comparaison à Montréal, n'ont pas facilement accès à un réseau local de capital de risque ou de capital de développement. Les acteurs de l'accompagnement disposent d'offres de financement de base pour démarrer les *startups*, mais très peu de capitaux de risque aisément accessibles. L'information et les contacts qui en faciliteraient l'accès demeurent également limités. Les moyens de financement sont plus traditionnels. Les *startups* régionales doivent intégrer l'écosystème montréalais.

Niveau de spécialisation

En règle générale, les acteurs de l'accompagnement en région sont moins spécialisés. Si des créneaux clés sont identifiés et des secteurs d'activités sont assez bien représentés, l'offre d'accompagnement demeure somme toute assez généraliste. La différence en centre urbain se traduit par la présence et la force de réseaux spécialisés qui se complètent au sein de l'écosystème. En région, l'écosystème ne semble pas tout à fait se déployer en sous-réseaux favorables aux besoins particuliers des *startups*.

Accès aux ressources d'accompagnement

À l'extérieur des grands centres, une lacune est constatée au niveau de l'accès à des *coachs* qui possèdent une expérience technologique et qui ont vécu le cycle de vie d'une *startup*. Certains moments critiques ne sont pas couverts en matière de conseil et stratégie : l'évaluation des nouveaux modèles d'affaires, la commercialisation à l'international, ou le développement technologique.

Collaboration

La facilité de collaboration diffère grandement d'une région à l'autre. Entre formelle et informelle, centralisée et décentralisée, chaque région a ses façons de cohabiter. À Sherbrooke, les principaux acteurs de l'accompagnement ont créé une première ligne où sont déposés les nouveaux projets. Au Digihub de Shawinigan, plusieurs acteurs ont un bureau satellite au 1er étage de l'établissement. Les discussions de couloirs et murs vitrés favorisent la collaboration informelle.

Rôle des municipalités

Le leadership exercé par les instances municipales varie grandement. Certaines villes sont plus proactives et emploient des moyens concrets pour retenir et attirer des *startups* comme c'est le cas à Trois-Rivières avec le recours aux friches industrielles pour offrir des terrains intéressants à des prix avantageux et ainsi favoriser leur implantation et rétention dans la région (Main, 2020 ; Grandbois *et al.*, 2020).

Rôle des institutions académiques

La présence d'institutions du savoir sur le territoire ne présente pas les mêmes effets. Entre Trois-Rivières et Sherbrooke, l'intervention de l'université respective se distingue grandement. La première contribue surtout à la recherche en entrepreneuriat (Grandbois *et al.*, 2019), alors que la seconde génère activement la création de plusieurs *startups* technologiques. La différence se trouve en grande partie dans l'existence ou non de liens forts avec le milieu de la pratique, mais aussi sur une transmission efficace de la culture *startup* dans ce cas-ci.

Vision

Les visions et les ambitions derrière la stratégie entrepreneuriale ne sont pas les mêmes entre Montréal et les autres régions. La métropole développe un avantage compétitif et rivalise avec d'autres grandes villes du monde. Dans les autres régions du Québec, l'entrepreneuriat contribue davantage au développement régional, à la revitalisation d'un territoire, à l'attraction et à la rétention de talent et d'entreprise ou à la mise en valeur d'activités économiques ou de ressources naturelles propres au territoire.

Les déterminants de l'entrepreneuriat régional

Alors que les *startups* sont développées pour croître rapidement et que le spectre de clients envisagé est souvent supposé mondial au moment même de la création, il apparaît que toutes les *startups* ne présentent pas les mêmes visées ou prendront un certain temps avant de les réaliser. Dès lors, la création et le développement d'une *startup* supposent un rapport plus direct et étroit avec le territoire, la ville ou la région que l'on pourrait l'anticiper.

Même lorsqu'il est question d'entrepreneuriat innovant et technologique, l'idée qu'il faut un village pour élever un entrepreneur témoigne du lien étroit avec la région et le territoire. Ce message véhiculé entre autres par l'incubateur-accélérateur Espace-Inc (Katalysis, 2018) se concrétise notamment dans l'annonce récente de leur présence au sein du Consortium Territoires Entreprenants qui vise à appuyer les entreprises innovantes du Québec pour en dynamiser le développement économique et social (La Tribune, 2020).

Qui plus est, considérant que les *startups* font de toute façon partie du grand spectre de l'entrepreneuriat et que ce ne sont pas toutes les régions qui traitent de l'entrepreneuriat innovant et technologique de manière spécifique, il importe de s'attarder aux déterminants entrepreneuriaux afin de voir par la suite comment les *startups* peuvent s'insérer ou emmener plus loin cette conception de l'entrepreneuriat propre aux régions.

Ainsi, la question à poser est la suivante :

Quels facteurs favorisent le développement de l'entrepreneuriat et de l'écosystème entrepreneurial dans une région ?

Selon Julien et Laurin (2015 dans Razafindrazaka et Laurin, 2017, 98), les facteurs ayant les impacts les plus significatifs sur la propension entrepreneuriale de la région sont[22] :

- **Les caractéristiques du bassin d'entrepreneurs**
  La part des citoyens qui sont âgés de 25 à 64 ans, la croissance de la population et la présence proportionnelle d'immigrants ont un impact direct sur la création d'entreprises en région. Un des défis est donc de favoriser la migration, l'établissement et le maintien des jeunes diplômés âgés de 18 à 35 ans en région, notamment en s'ouvrant sur le monde et en tissant des liens avec l'extérieur.

- **Le capital social**
  La présence de réseaux formels et informels.

- **La demande**
  Pour les *startups*, l'impact de la demande dans une région pourrait différer puisqu'elles commercialisent habituellement à l'extérieur de leur région d'origine.

- **La géographie**
  L'éloignement des grands centres est un facteur qui nuit à l'entrepreneuriat. Il apparaît cependant que la dynamique entrepreneuriale d'une région se diffuse aux régions voisines, ce qui constitue une influence positive et significative sur l'entrepreneuriat. À l'ère du numérique, les réseaux peuvent être connectés malgré la distance, il s'agit d'une occasion qui pourrait être explorée davantage.

Parmi les facteurs qui influencent le développement d'un écosystème dynamique et durable :

- la présence et le développement d'**entreprises phares** et une concentration industrielle équilibrée en termes d'importance des PME dans la structure industrielle de la région (Razafindrazaka et Laurin, 2017, p.100).

- un écosystème qui entretient des **liens forts avec les institutions du savoir** qui se trouvent dans un rayon de 100 km afin de favoriser l'innovation (Razafindrazaka et Laurin, 2017, p.100).

- la culture, les institutions et les réseaux qui se développent au fil du temps dans une région sont les fondations d'un écosystème entrepreneurial (O'Connor *et al.*, 2018) : Il importe de tirer profit de l'**héritage historique et culturel** de la région afin de façonner un écosystème entrepreneurial qui est en adéquation avec les valeurs et caractéristiques distinctives de la ville et de la population sur son territoire.

[22] Les déterminants de l'entrepreneuriat en région se trouve en annexe disponible sur demande.

En termes qualitatifs, le fait de partager une culture entrepreneuriale commune, le respect de règles du jeu claires en matière d'accompagnement entrepreneurial, la présence de capital social important et le dynamisme des réseaux d'affaires et informationnels sont autant de facteurs propices à l'établissement et à la pérennité d'un écosystème (Julien et St-Pierre, 2015).

Éléments à valider sur le terrain

Voir comment l'entrepreneuriat en mode *startup* correspond ou redéfinit cette conception de l'entrepreneuriat. Ces déterminants sont-ils pertinents ? D'autres doivent-ils être ajoutés ?

Quels sont les éléments partagés ou différents d'une région à l'autre en matière de création et d'accompagnement de *startups* ? Quels pourraient être les paramètres de la culture *startup* et de l'offre d'accompagnement ?

Y a-t-il matière à uniformiser ? Si oui, quels concepts, quelles modalités et pour quels objectifs et gains potentiels ?

Les acteurs de l'accompagnement (AA)

Les accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE) constituent un segment particulier, lui-même hétérogène, de la grande famille des acteurs de l'accompagnement (AA). Un même lieu peut offrir plusieurs programmes et services et intervenir autant en incubation et en accélération ainsi qu'à différents stades de développement. La notion très générale d'accompagnement est plus appropriée pour couvrir l'ensemble de l'offre destinée aux *startups*.[23]

Plusieurs régions bénéficient de l'apport d'AIE répartis à certains endroits stratégiques sur leur territoire. Une grande partie des AIE en région sont affiliés aux collèges et universités[24] ou à des industries spécifiques. Cependant, le repérage des AIE peut se complexifier lorsque l'on prend en compte que plusieurs organismes de développement économique ou autres AA en activité depuis longtemps ont certainement été les premiers à accompagner des *startups* sur leur territoire.

[23] Les définitions des termes AA, AIE, incubation et accélération sont inscrites au Lexique du rapport.

[24] Le rapport UBI Global (2018) propose un palmarès international des AIE associés à des universités.

Que sait-on sur les différents acteurs de l'accompagnement à travers la province ?[25]

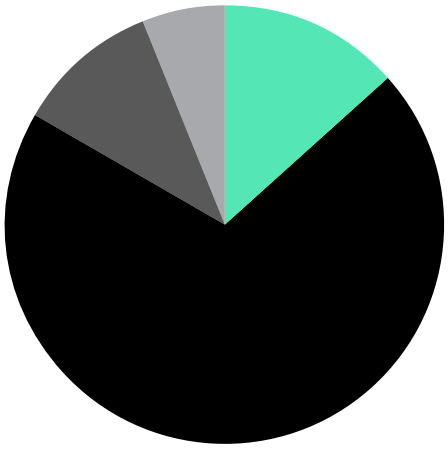
Les données ci-dessous sont tirées d'un échantillon de 67 acteurs de l'accompagnement *startup* ayant répondu au questionnaire accélérateurs.québec de MAIN. L'échantillon, quoique limité, permet une représentation panquébécoise et permet d'effectuer certaines analyses préliminaires.

Nombre d'acteurs de l'accompagnement de l'échantillon

Bas-Saint-Laurent	4	Laurentides	4
Capitale nationale	7	Laval	1
Chaudière-Appalaches	3	Mauricie	1
Côte-Nord	1	Montérégie	5
Estrie	3	Montréal	28
Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	2	Saguenay–Lac-Saint-Jean	3
Lanaudière	5	Total	67

L'OBNL est la structure la plus récurrente dans la composition des AA du Québec, selon l'échantillon analysé.

Formes juridiques et nombre d'acteurs de l'accompagnement



70,1 % OBNL	47
13,4 % Université	9
10,4 % Privé	7
6 % Public	4

[25] Les données issues du questionnaire pour la cartographie accélérateurs.québec (MAIN, 2020) ont été analysées de manière quantitative afin de faire ressortir les éléments significatifs en réponse à cette question. Nous rappelons qu'il y avait 67 répondants répartis dans 13 régions.

À partir de cet échantillon, une analyse par regroupements, dont la signification a été établie avec le test de khi deux[26], permet d'identifier cinq segments distinctifs en vertu des variables de sources de financement, modes d'admission et stade de développement. Ce sont les regroupements qui représentent le mieux les profils des acteurs de l'accompagnement sondés (accélérateurs.québec). Les noms des segments sont proposés en fonction des profils qu'ils représentent, avec un accent sur la sphère d'intervention de l'organisme.[27]

Profils des AA regroupés par caractéristiques clés

Segment d'AA	Proportion	Stade de développement (des *startups*)	Modes d'admission	Source de financement
Magasin général	35,1 %	Tous les stades	Continu Structuré et de durée limitée Soutien à durée indéterminée	Privé Provincial Municipal
Mature	23,7 %	Efficacité Croissance	Cohorte Soutien à durée indéterminée	Frais facturés Provincial
Sélectif	15,5 %	Découverte Validation	Cohorte Structuré et de durée imitée	Provincial OBNL
Aspirant	13,4 %	Idée	Continue	Frais facturés Municipal
Entreprenant	12,4 %	Validation	Continue Cohorte	Organisme fédéral Privé Provincial Capitaux propres

Le segment qui regroupe le plus d'acteurs de l'accompagnement est le magasin général. Il représente les AA qui offrent de tout à tout le monde. Ils s'adaptent à tous types de projets et sont peu sélectifs. 50 % des acteurs de l'accompagnement issus des régions manufacturières présentent ce profil particulier. Ce segment particulier caractérise aussi assez bien les acteurs de l'accompagnement dans les régions ressources (30,8 %) et dans les régions urbaines (29,3 %).

Les acteurs de l'accompagnement des régions dites ressources, ce qui comprend le Bas-Saint-Laurent, l'Abitibi-Témiscamingue, la Côte-Nord, le Nord-du-Québec ainsi que la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine sont également caractérisées par un second segment d'acteurs (30,8 %) — l'aspirant. Les AA de ce segment interviennent principalement au niveau de l'idée et ont un mode d'admission en continu.

[26] Le khi deux est un test statistique qui permet de se prononcer sur le lien entre deux variables. En fixant un seuil de signification, il permet vérifier si l'association entre deux variables est statistiquement significative.

[27] Les noms donnés aux segments n'ont pas de connotation particulière. Ils servent uniquement à faciliter la distinction des cinq segments.

Les régions urbaines sont aussi caractérisées par un autre segment d'acteurs, le mature. Ce segment d'AA intervient principalement au niveau de l'efficacité et de la croissance et a un mode d'admission par cohorte. Il offre également un soutien à durée indéterminée. La situation de Montréal est particulière, elle constitue 90 % du regroupement dénommé le sélectif. Les AA de ce segment sont plus sélectifs dans les *startups* qu'ils accompagnent. De son côté, la Ville de Québec est bien davantage représentée par le segment dominant, soit le magasin général. Lanaudière en tant que région ressource présente un portrait bien différent. Avec deux répondants par segment, il n'y a que le sélectif qui n'est pas représenté. Le segment l'entreprenant peut être décrit comme des AA qui interviennent principalement au niveau de la validation et ont un mode d'admission en continu ainsi que par cohorte.

Un des grands éléments de différence est notamment un aspect *généraliste* que l'on retrouve chez les AA dans la plupart des régions manufacturières et ressources de l'échantillon de 67 répondants. Tandis que les AA dans les régions urbaines avec Montréal en tête présentent une offre d'accompagnement plus spécifique qui se manifeste notamment par des modalités d'opération plus claires ou par des services d'incubation et d'accélération aux *startups* ou dans des domaines stratégiques spécialisés.

Cela renforce le fait que la spécialisation, par exemple en resserrant les critères de sélection des *startups* accompagnées ou en précisant la sphère d'intervention du programme d'accompagnement, est une caractéristique qui se développe avec la maturité d'un écosystème (*Startup* Genome, 2019). De plus, la spécialisation et la multiplication d'acteurs affectent la fluidité dans l'offre d'accompagnement en rendant la collaboration et la communication plus complexes. Les *startups* ont donc plus de mal à s'y retrouver. À l'opposé, les acteurs sondés issus de plus petits réseaux régionaux évoquent une collaboration organique et une connaissance partagée de l'évolution de la situation des entreprises qu'ils accompagnent parfois en commun.

Au sein de l'échantillon de 67 AA, ceux qui sont financés uniquement par le privé demandent systématiquement une participation financière aux *startups* alors que pratiquement aucun AA financé par le public ne demande de participation financière.

Éléments à valider sur le terrain

Comment les écosystèmes peuvent-ils préserver leurs caractéristiques organiques et leur facilité à collaborer à mesure qu'ils gagnent en maturité et qu'ils se spécialisent ?

Des offres similaires

Malgré la diversité des types d'organisation, entre OBNL et privé, et les différences structurelles, les AA offrent en grande proportion les mêmes éléments d'infrastructures et de soutien. La grande majorité des AA sondés offrent : des bureaux-salles, des espaces de travail partagés, du café, du *coaching*, des conseils professionnels, de l'accompagnement par les pairs, des activités de réseautage, des conférences et des témoignages. La distinction entre les lieux réside donc dans les caractéristiques particulières, dans le calendrier, dans la qualité, dans la spécificité de ces ressources, services et activités. À cet effet, la vocation du lieu, sa spécialisation et la nature de son intervention apparaissent être des facteurs de différenciation plus significatifs pour rendre compte de l'état de l'écosystème d'accompagnement, mais également pour aider les entrepreneurs *startups* à s'y orienter et faire des choix éclairés.

Éléments à valider sur le terrain

Si la majorité des lieux offrent les mêmes ressources, services et activités de base, est-il certain qu'il s'agit là de la liste de besoins primaires des *startups* ? Aussi, il sera important de différencier la nature des services et ressources offerts. Par exemple, quelle est la différence entre *coaching* et conseils professionnels ? Aussi se présentent-elles de manière différente à l'intérieur du lieu, selon le stade de développement, ou selon le type de *startups* ? Quelle est la profondeur ou l'intensité réelle du service offert ?

L'intervention des AA selon le stade de développement

Les stades ou étapes de développement utilisés dans ce rapport sont les suivants[28] :

Prédémarrage	**Idée** : Entrepreneur avec idée ; solution à la recherche d'un problème. **Découverte** : Énoncé clairement articulé et plausible du problème ou de la solution et capacité de mettre la solution à l'essai. **Validation** : Produit minimum viable et preuve qu'il résout un problème réel pour un marché donné.
Croissance	**Croissance et Échelle** : Preuve qu'un processus de vente et de marketing évolutif a été établi ; accélération de la croissance des revenus ou des clients.
Démarrage	**Efficacité** : Attrait initial dans un marché assez réceptif pour y établir une entreprise.
Établissement	**Maturité** : Bénéfice stable d'année en année.

[28] Tiré du Cadre de mesure du rendement des AIE (Gouvernement du Canada, 2018)

Selon une liste d'activités et de mécanismes d'accompagnement dressée par des chercheurs[29], une concentration d'activités et de mécanismes d'accompagnement est constatée en fin de prédémarrage (validation) et démarrage (efficacité). Les autres étapes comme idée ou maturité ne présentent que deux ou trois de ces éléments, c'est donc dire qu'il y a moins de ressources spécifiques affectées aux étapes préliminaires du prédémarrage et dans les stades avancés du cycle de vie de la *startup*. Selon les données d'accélérateurs.québec, au Québec, les acteurs de l'accompagnement interviennent davantage en milieu de parcours.

Outre les ressources, nous pouvons également constater, à partir des données accélérateurs.québec qu'une majorité d'AA intervient en milieu de parcours (validation et efficacité). Il y a donc plus d'acteurs en nombre, et le coffre à outils est plus garni qu'aux autres étapes.

Voici la distribution des AA sondés selon leur sphère d'intervention[30] :

38,1 % Idée	**54,6 %** Découverte	**73,2 %** Validation
60,8 % Efficacité	**54,6 %** Croissance et échelle	**18,6 %** Maturité

Afin de couvrir l'étendue du développement d'une *startup*, la diversité et la pluralité de lieux sont des caractéristiques clés de l'écosystème, favorisant ainsi la progression et le passage d'un lieu à l'autre par le fondateur selon ses besoins et sa phase de développement. Par exemple, en matière de post-incubation, lors du Sommet des accélérateurs et des entretiens dans le cadre de ce rapport, des échos du terrain ont été captés selon lesquels les *startups* sont laissées à elles-mêmes une fois le programme terminé. Identifiant ainsi le besoin d'une meilleure prise en charge post-incubation. Il s'agit toutefois d'un constat à valider sur le terrain auprès des *startups* afin de savoir où doit s'arrêter l'accompagnement entre autres items.

[29] Le tableau complet des activités d'accompagnement par stade de développement est disponible sur demande.

[30] Un même AA peut intervenir à plus d'un stade de développement. Certains couvrent jusqu'à quatre sphères. Ces chevauchements sont pris en compte dans les pourcentages présentés.

Vers un référentiel commun de la progression d'une *startup*

La confusion persiste lorsqu'il est question de définir ces phases (McGowan, 2017 ; Dibner, 2018) et il n'est pas toujours aisé d'évaluer avec certitude le niveau de maturité et de situer la *startup* dans une progression qui n'est pas linéaire ou évidente. Le nombre et la nature des stades de développement d'une *startup* diffèrent selon les sources, et ce, autant dans la littérature que sur le terrain. Qu'elle se caractérise par trois, quatre ou cinq phases, la progression d'une *startup* est généralement associée à quelques notions clés : la validation de la technologie ou de l'innovation, le financement et la croissance.

Cependant, il ne suffit pas non plus de chercher à connaître le nombre de *startups* par stade de développement, il faut aussi comprendre quels sont ces stades, comment sont-ils représentés dans les différentes régions, et comment ils s'articulent. Les stades en eux-mêmes ainsi que les concepts de performance, succès et progression ne sont pas non plus utilisés et mesurés de manière uniforme dans les différentes régions.

Lors du Sommet des accélérateurs 2020, les acteurs de l'accompagnement ont clairement affirmé leur désir d'avoir des mesures communes pour faciliter le transfert des *startups* d'un lieu d'accompagnement à l'autre. L'emploi d'un guide ou référentiel commun est d'autant plus important considérant la pluralité d'acteurs impliqués dans l'écosystème *startup*.

Éléments à valider sur le terrain

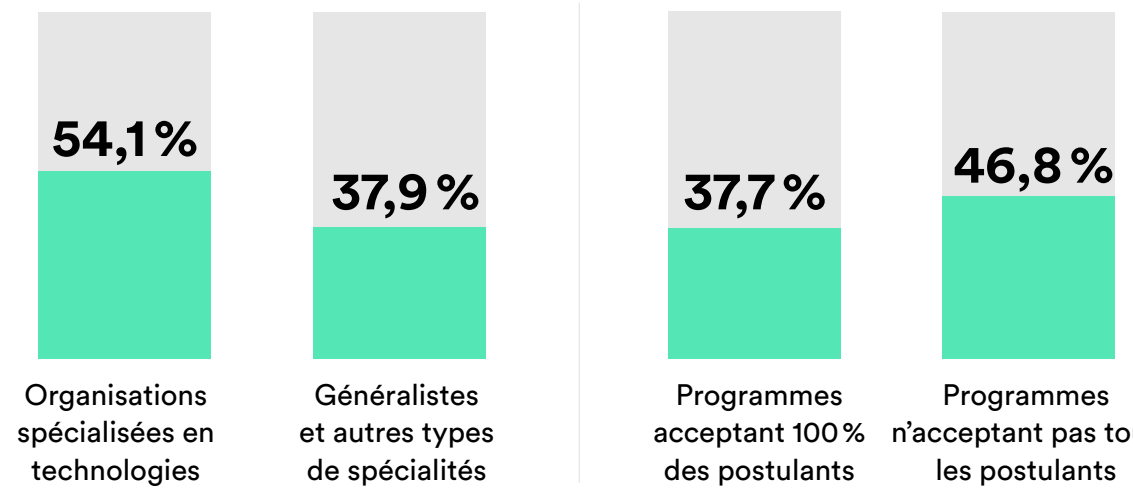
- Quelle est la nature des connaissances transmises par les différents AA ?
- Quels sont les attentes et les besoins particuliers des *startups* et sur quels facteurs repose leur choix d'AA ?
- Quelles sont les caractéristiques distinctives revendiquées par les AA ?
- Comment caractériser la notion de *coachabilité* ? Comment faire une bonne sélection des *startups* accompagnées ?
- Il importera également de préciser l'accompagnement en termes de ressources, activités et services offerts selon le stade de développement de la *startup*.
- Quel est l'impact de l'écosystème d'accompagnement sur la performance des *startups* dans les différentes régions ?
- Quels sont les besoins spécifiques des *startups* par stades de développement en termes d'accompagnement et de financement ?
- Quels sont les taux d'abandons d'un stade à l'autre ?
- Comment sont mesurés le succès, la performance ?
- Comment une *startup* progresse-t-elle d'un stade de développement à l'autre ?

Comparaison des AA selon la complétion des programmes

Il est important de noter que la complétion d'un programme d'accompagnement n'est pas nécessairement un indicateur catégorique de la réussite des *startups*. Il s'agit tout de même d'une information intéressante pour des fins de comparaison entre les AA.

Ainsi, au sein de l'échantillon, les *startups* sont proportionnellement plus nombreuses à compléter leur programme d'accompagnement au sein des organisations spécialisées en technologies par rapport à celles qui sont généralistes ou possèdent d'autres types de spécialités. Les organismes d'accompagnement spécialisés en technologies sont associés à un plus grand nombre d'investisseurs (6,1 vs 3,1 investisseurs par AA) et à un moins grand nombre de mentors (8,8 vs 10,8) et de *coachs* (10,2 vs 17,6) comparativement aux organismes généralistes.

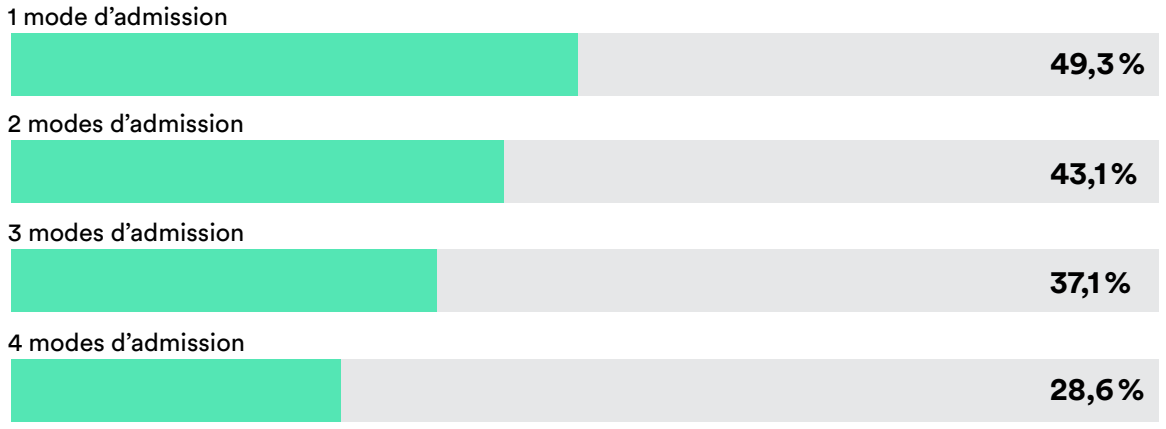
Pourcentage de *startups* qui finissent le programme d'accompagnement



Les *startups* sont plus susceptibles de terminer leur programme d'accompagnement au sein d'organismes sélectifs qui n'acceptent pas 100 % des postulants par rapport ceux qui acceptent tous les postulants. Les programmes qui acceptent 100 % des postulants existent depuis plus longtemps et ont moins de ressources (*coachs*, mentors, investisseurs, autres ressources) à leur disposition. Ils sont aussi proportionnellement plus nombreux à l'extérieur de Montréal.

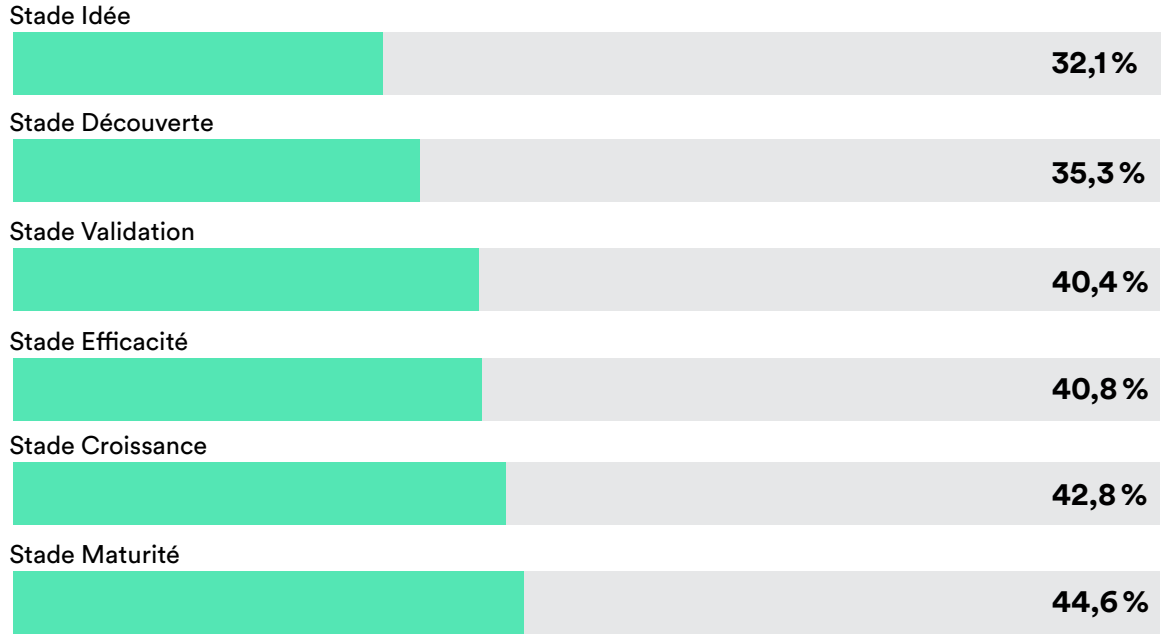
Le pourcentage de *startups* qui terminent leur programme d'accompagnement est plus élevé au sein d'organisations qui ont un seul mode d'admission par rapport à celles qui en ont plusieurs : par cohorte, à durée déterminée ou non, etc.

Pourcentage de *startups* qui finissent le programme d'accompagnement selon le nombre de modes d'admission



Finalement, les *startups* sont plus nombreuses à compléter l'accompagnement au sein d'AA qui interviennent plus tard dans le parcours de la *startup*.

Pourcentage de *startups* qui finissent le programme d'accompagnement selon le stade d'intervention des programmes



Postulants, candidatures retenues et finissants par stade de développement

Les organismes interrogés interviennent généralement sur plus d'un stade. Les *startups* au stade de l'idée ne semblent pas portées à postuler aux différents programmes. Plusieurs AA rencontrés évoquent qu'il semble manquer de bons projets dans l'écosystème. Un effort doit être fait pour attirer des gens à ce stade de développement et les aider à générer de bonnes idées qui ont un réel potentiel. À cet effet, des acteurs présents au Sommet des accélérateurs 2020 ont identifié les universités comme des bassins d'idées pertinentes.

Nombre de postulants, acceptés et finissants selon les stades d'intervention
(Données des 67 AA interrogés dans le cadre d'accélérateurs.québec)

Idée Découverte	Découverte Validation	Efficacité Croissance	Tous stades
20,5 Postulants	112,2 Postulants	63 Postulants	70,9 Postulants
16,5 Acceptés	47,2 Acceptés	30,2 Acceptés	46,4 Acceptés
7 Finissants	23,7 Finissants	17,4 Finissants	13,6 Finissants

Éléments à valider sur le terrain

Il est crucial de comprendre pourquoi autant de *startups* ne terminent pas leur programme d'accompagnement. Est-ce parce qu'elles n'en ont plus besoin ? Parce qu'elles préfèrent un autre programme ? Parce qu'elles meurent ? Parce qu'elles se rendent compte que ça ne correspond pas à leurs besoins ?

Quel est le lien entre le constat que le taux de survie des *startups* qui ont été accompagnées par des AIE est plus élevé que celles qui n'ont pas eu d'accompagnement et celui qu'un grand pourcentage ne termine pas les programmes ? Comment générer de bonnes idées de projet ? Comment attirer les futurs entrepreneurs de *startup* ?

La notion de mobilité au sein de l'écosystème et entre les écosystèmes est récurrente. Qu'en est-il sur le terrain ? Quelles sont les expériences des *startups* actives ? Qu'arrive-t-il au projet, à l'équipe, à la *startup* à la complétion du programme ? Quel est le statut de la *startup* à ce moment dans l'écosystème ? Quel est le suivi en post-incubation ?

Les acteurs de financement

Outre des rapports sur le capital de risque et de développement, la connaissance des acteurs du financement, et principalement de ceux en région, se limite à des listes de fonds d'investissement, de prêts, de concours, de subventions, d'incubateurs, d'accélérateurs et d'institutions bancaires qui sont susceptibles d'offrir un tel financement.

Dans les régions, les entretiens réalisés confirment que les sources de financement disponibles sont plutôt traditionnelles : institutions financières, prêts et subventions, financement offert par des organismes de développement particulier, quelques fonds d'investissement avec des critères particuliers (sexe féminin, issu de l'immigration, entrepreneuriat jeunesse, projet social), et très peu de capital de risque. Seuls certains AA offrent des occasions de financement en capital de risque ou de développement. Pour y accéder, il faut se déplacer vers le centre névralgique qui est davantage concentré à Montréal où la valeur totale du financement de démarrage est estimée à 525 millions de dollars (Startup Genome, 2020). En matière de capital de risque, les agences Canadian Venture Capital Association (CVCA) et Réseau Capital réalisent un rapport détaillé des activités de capital de risque au Québec.

Le rapport de Bonjour Startup Montréal fait état d'une chaîne de financement diversifiée et dynamique (BSM, 2020).

- **88 transactions** en capital de risque au 3e trimestre de 2019 ;
- **28 firmes d'investissement** (VC) locales ;
- **230 anges investisseurs** dans le réseau Anges Québec ;
- **Real Ventures et Panache Venture** sont les deux fonds les plus actifs au Canada pour les entreprises en démarrage (pré-*seed*, *seed*).

À cet égard, le rapport de CVCA et Réseau Capital (2019) confirme que Montréal est la région la plus active en matière d'activité du capital de risque et du capital de développement au Québec avec un total de 231 transactions. En comparaison, l'Estrie en présente 19 (dont 13 en capital de développement), le Nord-du-Québec / Abitibi-Témiscamingue en a 20, toutes en capital de développement et enfin Québec a eu 29 transactions dont une seule en capital de risque.

Réseau Capital a également identifié les firmes les plus actives au Québec (2019). En nombre de transactions, Desjardins Capital, Investissement Québec et Real Ventures en comptent plus de 30.

Éléments à valider sur le terrain

Quels acteurs de financement sont plus pertinents pour le succès des *startups* ?
À quel moment est-il est préférable d'obtenir quelle source de financement ?
Quels sont les critères et points de contrôle ?

Quel est l'impact de la distance géographique sur l'accès au financement ?
Quelles sont les chaînes de financement existantes au sein des différentes régions ?
Quel est l'objectif à atteindre en matière de financement pour une *startup* ?

Les institutions du savoir

Les collèges et universités ont des répercussions réelles sur la création, le développement et la pérennisation d'entreprises. Plusieurs au Québec ont des structures à cet effet (AIE, espaces de travail collaboratif, centres d'entrepreneuriat universitaire, programmes de mentorat, sociétés de valorisation de la recherche universitaire, etc.).

L'écosystème de Montréal, où 80 % des fondateurs de *startups* détiennent un baccalauréat et 59 % ont un diplôme de deuxième cycle et plus, témoigne de l'importance des institutions du savoir notamment avec la présence de 12 AIE rattachés à des universités (BSM, 2020) et de plusieurs parcours en entrepreneuriat dans les cursus scolaires.

Cependant, il ne suffit pas que des institutions du savoir soient présentes sur le territoire pour avoir une influence réelle sur l'entrepreneuriat en mode *startup*. Au-delà du nombre d'établissements, c'est le dynamisme et les réseaux qui ont de l'impact (Gouvernement du Canada, 2018). L'existence de relations fortes avec le milieu notamment est cruciale (Razafindrazaka et Laurin dans St-Pierre et Labelle, 2017). Une étude réalisée au sein de trois villes canadiennes démontre trois niveaux d'intervention potentielle des universités sur l'écosystème *startup* de leur territoire.

Les niveaux d'intervention des universités constatés sur le terrain (Grandbois *et al.*, 2019)

Niveaux d'intervention	Rôles observés
Macro	• Identification et recension des ressources disponibles • Formation et facilitation à l'entrepreneuriat
Méso	• Interaction et connexion entre les lieux et les ressources • Idéation et création d'opportunités entrepreneuriales
Micro	• Interaction et collaboration avec d'autres parties prenantes et représentation de certains intérêts • Transmission d'une culture entrepreneuriale et sélection de projets

Parmi les écosystèmes observés, Sherbrooke aurait une intervention assurée dans les niveaux macro et méso, mais performe moins bien au niveau micro. Le Cégep et l'Université de Sherbrooke sont d'importants bassins de *startups* potentielles. Cela peut notamment s'expliquer par les programmes d'études comme les sciences, le génie et la médecine dont les recherches peuvent être valorisées sous la forme entrepreneuriale ainsi que par la présence d'infrastructures dédiées à l'entrepreneuriat innovant ou au transfert technologique, mais aussi par l'influence d'individus à l'esprit entrepreneurial tels que des chercheurs-entrepreneurs, des étudiants-entrepreneurs et des acteurs de l'accompagnement impliqués sur le campus.

Trois-Rivières se présente bien au niveau macro, mais peu dans le méso et dans le micro. L'UQTR est très active en matière de recherche sur les PME et sur l'entrepreneuriat, et elle est même assez bien animée en événements *startups* entre ses murs avec les *Startup* Weekend et certains clubs étudiants. Cependant, il semble y avoir une barrière physique (l'autoroute 40) et psychologique (l'intérêt et l'engagement des étudiants envers l'entrepreneuriat ou l'attachement à la ville) qui limite les interactions entre les acteurs de l'accompagnement et de potentiels entrepreneurs. Bien que Shawinigan compte sur la présence d'un bureau satellite de l'UQTR lequel devait servir à stimuler l'entrepreneuriat étudiant et faire le pont vers le Centre d'entrepreneuriat Alphonse-Desjardins et le DigiHub, la ville a une représentation peu marquée dans les trois niveaux.

Les collèges et les universités sont des bassins importants de talents et d'entrepreneuriat innovant. « À l'horizon 2030, le gouvernement entend faire du Québec l'une des sociétés les plus innovantes et créatives, reconnue en tant que pépinière de talents, d'idées et d'innovations, en mode solutions face aux grands défis sociaux. [...] Au cours des cinq prochaines années, le gouvernement affecte 830 millions de dollars de crédits additionnels à la recherche et à l'innovation, dans le cadre de la Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation ou des autres stratégies et plans gouvernementaux qui y sont reliés » (Gouvernement du Québec, 2017).

Un survol des résultats du Québec en recherche et en innovation laisse entrevoir des indicateurs pour lesquels le MEI souhaite se hisser au top 10 :

- **le nombre de publications scientifiques** en sciences naturelles et en génie par 100 000 habitants ;
- **les investissements des entreprises** dans les TIC en % au PIB ;
- **la part de la R-D financée par les entreprises** ;
- **l'intensité des dépenses en R-D** (DIRD/PIB) ;
- **l'intensité des dépenses du secteur privé en R-D** (DIRDE/PIB).

Le gouvernement du Québec prévoit également une hausse des dépenses en éducation et en enseignement supérieur de 988,9 millions de dollars, ou 4,5 %, en 2020-2021. Pour les universités, le gouvernement du Québec augmentera également les dépenses de 186,8 millions par année, ou 5,8 % (Gouvernement du Québec, 2019).

Éléments à valider sur le terrain

Quel est l'état de la situation en matière de transfert des connaissances ?
Quels sont les plus récents taux d'entrepreneuriat étudiant ou de *spin-off* ?
Déterminer si les chercheurs, les étudiants, les accompagnateurs et les intervenants sur le campus font une distinction entre *spin-off* et *startup* ? Quelles en sont les implications ?

La concentration territoriale

Le principe de concentrations géographiques d'entreprises et d'institutions interreliées dans un domaine en particulier représente un mode de développement éprouvé (CCMM, 2013 ; CMM, 2020), une source de valorisation des territoires, d'attraction des entreprises et d'innovation régionale reconnue des gouvernements du Canada et du Québec.

Si les grappes sont assez bien implantées, les décideurs ont l'intention d'aller plus loin en explorant les *super-clusters*. D'autres mettent de l'avant le concept de quartier de l'innovation ou de hub qui présentent les avantages de ne pas être surspécialisés et favorisent l'interdisciplinarité. De plus, ce sont des lieux où l'on peut vivre, travailler et s'amuser (Les Affaires, 2015, c). Les termes grappes (*clusters* et *super-clusters*) (Institut de la statistique du Québec, 2008 ; Gouvernement du Québec, 2018), filières-clés (Sherbrooke Innopole, 2020), zones d'innovation (MEI, 2020, a) et créneaux d'excellence (MEI, 2020, b) sont des manifestations concrètes de concentration territoriale et de densité industrielle. Les espaces d'accélération et de croissance (MEI, 2020, c) sont d'autres lieux de convergence dont l'objectif est de faciliter la concertation, la collaboration et la communication entre les acteurs socioéconomiques d'une même région.

La concentration industrielle et territoriale apparaît être importante pour l'accompagnement des *startups* et le développement de l'écosystème *startup* au Québec, d'autant plus lorsque sont pris en considération les éléments suivants :

- la **propension naturelle à la concentration géographique** des activités et des lieux au sein de l'écosystème *startup* (Bélair *et al.*, 2016) ;
- **l'importance de la densité et de la connectivité** dans l'écosystème *startup* (Kauffman Foundation, 2015) ;
- **la collaboration et la concertation recherchée** entre les AA pour soutenir les *startups* (Sommet des accélérateurs, 2020) ;
- le besoin affirmé des entrepreneurs d'avoir des **interactions avec des entreprises établies** (Grandbois *et al.*, 2020) ;
- **la réduction des barrières à l'entrée et l'augmentation des chances de succès** des entreprises en démarrage et en croissance procurée par les grappes et filières (Anokhin *et al.*, 2019).

La collaboration entre les acteurs

Pour faire d'un territoire donné un pôle d'entrepreneuriat et d'innovation, les recherches effectuées à Sherbrooke, Trois-Rivières et Shawinigan ainsi que des propos échangés lors du Sommet des accélérateurs 2020 révèlent qu'il importe que les acteurs en présence visent une complémentarité de leur offre de service, une meilleure coordination des activités de soutien et de promotion économique, ainsi qu'une organisation plus efficace des ressources. La concertation entre acteurs doit s'incarner par des actions concrètes telles que :

- **la mise en place d'un guichet unique ;**
- **la formalisation d'une première ligne ;**
- **la construction d'un nouveau lieu physique ;**
- **l'élaboration d'ateliers conjoints, etc.**

La ville ou la région a un rôle fédérateur à cet égard en donnant l'impulsion à certains projets d'envergure ou en appuyant directement les instigateurs.

En tant que lieu physique de regroupement, le guichet unique est un des piliers intéressants à partir duquel construire la collaboration nécessaire à la pérennité d'un écosystème entrepreneurial performant. Cette idée est au cœur de la stratégie entrepreneuriale de Sherbrooke (Ville de Sherbrooke, 2020). D'autres projets mobilisateurs peuvent être envisagés, un exemple est l'institution d'une charte de collaboration, telle que celle amorcée à Québec.

Les mesures de l’écosystème

6

Il y a un fort intérêt, partagé par tous les acteurs de l'écosystème, à se mesurer afin d'améliorer les services offerts, adapter les pratiques, et suivre l'évolution des *startups* dans le temps pour mieux les accompagner aux différentes phases.

(Sommet des accélérateurs, 2020).

Les nombreuses tentatives de cartographier les acteurs et de mesurer leurs répercussions à l'aide d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs ont permis de comprendre qu'un tel exercice est complexe et doit être, d'une certaine façon, consensuel. Les initiatives individuelles multiplient les efforts de collecte de données et de reddition de compte ; le manque de concertation mène souvent à la collecte d'informations similaires.

Les indicateurs et critères de performance les plus utilisés pour mesurer la performance des *startups* sont en lien avec :

1. **Les revenus générés**
2. **Le financement levé par les entreprises**
3. **Le nombre d'employés**
4. **La propriété intellectuelle**

Un outil de référence commun pourrait grandement faciliter la mobilité et la progression des fondateurs de *startups*. Ce premier rapport vise à jeter les bases pour le développement d'un tel référentiel. Cet effort s'ajoute aux premiers pas réalisés au sein de l'écosystème vers la consolidation et la standardisation des données à travers des initiatives comme, par exemple, le Cadre de mesure du rendement des AIE du gouvernement fédéral (Gouvernement du Canada, 2018).

Une série d'échelles quantitatives et qualitatives sont retracées dans la littérature et la documentation professionnelle pour décrire, évaluer, comparer ou améliorer un écosystème. La liste ci-dessous n'est pas exhaustive, mais elle permet de constater de la diversité des données pouvant être collectées. L'objectif sera de voir sur le terrain lesquelles sont utilisées dans la pratique, selon quels paramètres d'interprétation et lesquelles pourraient être envisagées dans un futur rapproché afin de faciliter et d'uniformiser la compréhension et le développement de l'écosystème *startup*.

Échelle quantitatives	Indicateurs pour décrire l'écosystème	• Transactions par stade de développement • Nombre et type de sorties • Satisfaction à l'égard de l'accompagnement • Phase de développement de l'écosystème • Nombre de transactions par stade de développement de la *startup* • Nombre de *startups*
	Indicateurs pour informer sur l'activité entrepreneuriale	• Taux de démarrage d'entreprise • Nombre d'entreprises à forte croissance • Taux d'entrepreneuriat à succès • Nombre d'entrepreneurs en série • Rapport à la stratégie de sortie au sein des firmes • Niveau d'ambition entrepreneuriale
	Indicateurs pour décrire le dynamisme d'un écosystème (Kauffman Foundation, 2015)	• **Densité** : nombre de fondateurs en activité dans les différents secteurs • **Fluidité** : environnement flexible qui permet une mobilité et qui s'exprime par le mouvement des individus entre les organisations[31] • **Connectivité** : connexions entre les lieux et programmes[32] • **Diversité** : diversification économique, immigration et mobilité économique
Échelle qualitatives	Indicateurs pour informer le dynamisme d'un écosystème[33]	• Perception du degré de culture entrepreneuriale • Perception des forces et des faiblesses socioéconomiques • Présence et rôle d'organismes et d'institutions favorisant l'entrepreneuriat • Identification d'entreprises entraînantes et d'acteurs clés • Accès au financement • Interactions et collaboration entre les acteurs • Besoins des *startups* dans les différentes régions

[31] C'est notamment l'un des principaux éléments qui distinguent la Silicon Valley (Saxenian, 1994).
[32] Du principe veut qu'il vaille mieux avoir un dense réseau de connexions, parmi un petit nombre de lieux ou initiatives qu'un réseau dispersé parmi un plus grand nombre. Il ne suffit de bâtir des lieux ou de créer des programmes isolés, il faut que ceux-ci soient connectés entre eux pour être réellement efficients (Kaufman, 2013).
[33] Razafindrazaka et Laurin dans St-Pierre et Labelle (2017, p. 98) pour les cinq premiers indicateurs.

Éléments à valider sur le terrain

- Quels indicateurs sont présentement utilisés, par qui et comment ?
- Lesquels pourraient être ajoutés ?
- Comment évaluer les perceptions entretenues à l'égard de l'écosystème ?
- Quelles sont les sorties envisagées et réalisées pour une *startup* ?
- Quel est le taux estimé pour qualifier ou quantifier une « forte croissance » ?
- Qui sont les entrepreneurs en série ? Combien d'entreprises ainsi fondées et dans un délai de combien d'années ?
- Y a-t-il des besoins particuliers des régions face à l'écosystème ?
- Y a-t-il des distinctions et des points de connexions entre les réseaux *startup* d'une région à l'autre ? Lesquels ? Pourquoi et comment faire mieux ?
- Les *startups* sont-elles toutes pareilles en matière de profils d'entreprises, de besoins et de performance d'une région à l'autre ?

La liste d'indicateurs précédente est d'ordre général puisque tirée de la littérature. Quelques données quantitatives contextualisées à Montréal peuvent être identifiées dans les récents travaux sur l'écosystème *startup* montréalais, notamment ceux de *Startup* Genome et Bonjour Startup Montréal. Ils sont présentés dans le tableau ci-dessous.

En rapport au temps	En rapport au talent	En rapport à l'argent
• Année de création • Durée de l'accompagnement • Temps pour conclure une ronde de financement	• Nombre de fondateurs • Taille de l'équipe • Profil des fondateurs	• Chiffre d'affaires de la *startup* • Taille des rondes de financement • Sorties, y compris PAPE • Sources de financement
En rapport à l'innovation	**En rapport au lieu**	**En rapport à la création**
• Dépôt de brevets • Secteurs d'activité	• Localisation • Choix et nature du lieu d'accompagnement	• Caractéristiques de la *startup* • Stade de développement

Les entrevues récentes avec des acteurs de l'accompagnement dans différentes régions du Québec dévoilent que plusieurs ne possèdent pas encore de données probantes sur les *startups* actives sur leur territoire. Certes, plusieurs AA produisent des rapports d'activités, mais tous ne permettent pas d'isoler des indicateurs ou des données propres aux *startups*. Il reste donc un travail d'exploration à faire à ce niveau.

L'écosystème d'une ville ou d'une région peut également être étudié par une autre grille d'analyse, celle des besoins. Les données primaires collectées à Sherbrooke, Trois-Rivières et Shawinigan ont permis de relever certains besoins généraux d'un écosystème entrepreneurial en région :

1. **Attirer et retenir des talents** et cerveaux diversifiés dans la région
2. **Accompagner** efficacement les individus tout au long duprocessus entrepreneurial
3. Favoriser la **concertation** et la **collaboration** entre les accompagnateurs
4. Assurer la **consolidation** des acquis à l'égard des acteurs, des ressources et des infrastructures existantes

Au Québec, Montréal et la Capitale nationale sont plus matures dans leur rapport à la *startup* que d'autres régions. Ils se situent davantage au niveau de la consolidation, tandis que d'autres sont encore dans l'attraction et l'offre d'accompagnement comme la Gaspésie-îles-de-la-Madeleine et Chaudière-Appalaches. Certaines villes comme Sherbrooke et Trois-Rivières sont un peu plus matures et se situent davantage au niveau de la concertation et collaboration.

Éléments à valider sur le terrain

Cette grille d'évaluation des besoins de l'écosystème pourrait également être juxtaposée, par exemple, aux étapes de développement des écosystèmes que sont l'activation, l'internationalisation, l'expansion et l'intégration[34].

Pour ce faire, il faut déterminer à quelle étape se trouvent les différents réseaux régionaux dans les deux grilles séparément et voir quels sont les recoupements entre les deux perspectives. Ainsi, une grille d'analyse pertinente et adaptée à la variété des réseaux *startup* qui composent l'écosystème du Québec qui prend en compte les aspects internes et externes de la croissance et de la pérennité d'un écosystème *startup* pourrait être créée.

Déjà, une exploration qualitative de certaines régions qui peuvent être considérées comme moyennement matures est en cours ; il s'agit de l'Outaouais, de l'Estrie, de la Montérégie, de la Mauricie et aussi de la Capitale nationale qui ne présente pas un niveau de maturité aussi élevé que Montréal.

[34] Notons que Montréal démarre sa phase d'internationalisation (BSM, 2020).

Conclusion

6

Le premier effort amorcé ici, et qui sera poursuivi dans les prochains mois et années, consiste à établir une compréhension commune de l'écosystème, ancrée dans la réalité du Québec.

Tout d'abord, il s'avérait important de construire à partir de la connaissance existante. Ainsi, ce premier rapport se veut exploratoire et ne constitue pas un exercice exhaustif. Il vise plutôt à donner un aperçu des connaissances sur l'écosystème *startup* du Québec, informé par un échantillon limité, et à faire émerger les points d'intérêt et les besoins sur lesquels il importe de s'attarder pour tendre vers une référence et une culture partagée de la donnée sur les *startups* québécoises et les acteurs qui les soutiennent. Des éléments à valider sur le terrain ont donc été identifiés tout au long de ce survol et serviront de guide aux pistes de recherches futures envisagées dans le cadre de ce projet.

Pistes de recherche à explorer

- Définition et nomenclature *startup* : interprétations, exclusions
- Défis particuliers des écosystèmes selon leur niveau de maturité et leur rapport aux grands centres
- Potentiel d'attraction des *startups* en région : spécialisation, concentration territoriale, environnement
- Spécificités locales : quelles configurations, définitions, accompagnement offert
- Le rôle des politiques publiques dans l'écosystème
- Définition de la performance, du succès et de l'impact des *startups*
- Aspects individuels des fondateurs : santé psychologique, soutien moral, engagement et *coachabilité*
- Les *startups* non accompagnées et la post-incubation
- L'impact de l'accompagnement sur les *startups* et l'accès au financement
- La collaboration et la mobilité au sein et entre les écosystèmes
- L'identification et la catégorisation des acteurs de l'accompagnement en région
- L'impact social et environnemental des *startups*
- Les besoins en idéation et la capacité à générer de bons projets dans les écosystèmes

Ainsi, le projet de recherche sera constitué d'un cadre de référence et d'une série d'analyses thématiques.[35] Les prochains mois seront dédiés à une collecte de données quantitatives et qualitatives rigoureuse à travers le Québec. Les caractéristiques, défis et enjeux de l'écosystème de Montréal sont particuliers à son territoire, à sa population et à son développement et ne représentent pas pleinement et justement la réalité des autres régions du Québec. C'est pourquoi une des premières étapes pour tenter de mieux comprendre l'écosystème *startup* du Québec est de prendre en compte la situation actuelle et souhaitée de chaque région.

D'une part, les acteurs de l'accompagnement ont clairement affirmé le besoin d'avoir des mesures communes, des indicateurs standardisés et des outils partagés. En effet, afin de permettre la création d'une base de données centralisée, les données doivent être consignées en suivant un référentiel commun comme le propose par exemple le gouvernement du Canada (Gouvernement du Canada, 2018).[36] D'autre part, les revendications pour la pluralité, la diversité et les spécificités régionales se font également entendre sur le terrain. Le référentiel commun doit donc s'accompagner de mesures, d'indicateurs et de données propres aux milieux auxquels ils se destinent. Le développement d'un écosystème dynamique et pérenne se construit dans le global et le local.

Pour ce faire, les prochains efforts de collecte de données sont primordiaux. À la lumière des constats issus de ce premier rapport, notre stratégie sera ancrée dans des données quantitatives et qualitatives, elle prendra en compte les besoins récurrents et émergents et elle mettra de l'avant les occasions de mutualisation et les éléments de différenciation. Conformément aux principes fondamentaux de la culture *startup*, notre démarche sera itérative, agile et robuste.

Pour développer l'écosystème *startup* que nous désirons au Québec, il est certes important de capitaliser sur les acquis au sein d'écosystèmes plus matures, mais également, de prendre le temps de se poser, collectivement, certaines questions fondamentales :

- Comment désirons-nous baliser la définition de la *startup* au Québec ?
- Comment allons-nous définir le succès d'une *startup* au Québec ?
- Quelles contributions attendons-nous des *startups* au Québec de demain ?
- Comment l'écosystème *startup* peut-il propulser cette définition du succès ?

La démarche du projet de recherche est réalisée en collaboration étroite avec le milieu académique. Les recherches seront donc menées de manière objective et scientifique et tous les résultats concluants seront présentés.

Pour un accès au document de recherche complet qui sous-tend ce rapport ou pour la liste complète des références bibliographiques, des annexes ou de la méthodologie, veuillez contacter :

Akina Matsuo
akina@mainqc.com.

[35] Pour les années subséquentes, les rapports seront composés d'analyses plus approfondies émanant d'un cadre de référence pleinement développé et de plusieurs thématiques précises. Ces analyses vont se complexifier et couvrir plus d'acteurs et de régions au fur et à mesure de la progression des recherches.

[36] Voir la section sur les Mesures de l'écosystème pour connaître les données spécifiques qui devraient être collectées.

Lexique de ce rapport

Certains termes récurrents qui seront utilisés tout au long de ce document sont ici clarifiés afin de permettre une compréhension partagée.[37]

L'intention de ce lexique n'est pas de statuer ni d'imposer des définitions de manière définitive, mais plutôt de proposer un lexique initial et d'engager une réflexion qui permettra éventuellement de converger vers un référentiel commun et une culture de données probantes qui fait sens pour les acteurs de l'écosystème *startup* québécois.

Afin d'établir ce lexique initial, plusieurs rapports, autant au niveau régional qu'international, ont été consultés. Les éléments clés récurrents pour chaque terme ont été retenus afin de créer une métadéfinition. Par le fait même, une attention a été portée à la méthode employée par les différentes sources examinées pour identifier et définir les différents termes.
Un lexique standardisé sera proposé dans le futur, à la suite d'une démarche académique ancrée dans la discipline de la linguistique et d'une collecte de données primaires effectuée parmi les différentes régions du Québec.

Acteurs d'accompagnement (AA)

Toute entité qui offre des ressources, services, activités ou programmes en soutien aux *startups*, et ce, de manière soutenue dans le temps. Formulée volontairement dans son sens large, cette définition vise à inclure la variété d'acteurs qui exercent un rôle de soutien de première ligne auprès des *startups* : universités qui font de l'accompagnement, accélérateurs et incubateurs d'entreprises, centres locaux de développement, etc. Sont donc exclus de cette définition, les entités précises qui ne comptent pas de *startups* parmi leurs clientèles ou qui leur offrent des services ponctuels. On retrouve autant des entités spécialisées que généralistes sous cette dénomination tant qu'elles ont des *startups* comme clientes.

Accélérateurs et incubateurs d'entreprises (AIE)

Une catégorie spécifique d'acteurs d'accompagnement qui propose dans son offre de services un programme d'interventions soutenues dans le temps auprès d'une clientèle majoritairement composée de *startups* dans le but de favoriser leur croissance. Cela comprend par exemple tout programme de formation, de services-conseils, de *coaching*, ou de mentorat qui est structuré et maintenu sur plusieurs mois. Sont exclus les services ou les activités qui offrent des interventions à court terme aux clients transitoires. Les conférences, les « déjeuners d'affaires » ou les services de consultation sans rendez-vous et tout autre événement ponctuel et informel sont des exemples d'exclusion.

[37] Un court dossier sur la création de ce lexique est disponible sur demande.

Accélération

Programme d'accompagnement généralement de courte durée, structuré et intensif pour des *startups* ayant passé les premiers stades de développement. Offre des services dont l'objectif est de passer à la prochaine étape de développement, plus couramment par l'entremise de mentorat et d'investissement financier. Les organisations qui mènent ce type d'activités peuvent s'identifier comme accélérateur ou employer un autre titre ou statut organisationnel.

Incubation

Programme d'accompagnement de plus longue durée pour les *startups* aux premiers stades de développement. Offre des services d'accompagnement d'affaires, de formation, de conseils, de mise en réseau ainsi que des espaces de travail partagés. Les organisations qui mènent ce type d'activité peuvent s'identifier comme incubateurs ou employer un autre titre ou statut organisationnel.

Capital de risque

Forme de financement apporté par des investisseurs établis en échange de prise de participation dans une *startup*.

Coach

Individu qui partage son expertise de façon concrète et structurée afin d'accompagner l'entrepreneur dans la croissance de son entreprise sur une période de court à moyen terme dans un contexte majoritairement formel.

Écosystème ou communauté *startup*

Un écosystème *startup* est un réseau ancré géographiquement composé d'individus, d'organisations et d'autres parties prenantes ayant l'objectif de soutenir les *startups*.

Étapes ou rondes de financement[38]

Pré-*seed*
La phase où une personne a une idée de *startup*. Il va ensuite voir sa famille ou un « ange » pour demander de l'argent en échange d'une partie de ce que la compagnie pourrait devenir dans le futur. Cette première somme, qui peut souvent atteindre entre 50 000 $ et 200 000 $, permet de construire un prototype.

Seed
Pendant cette phase, le prototype est construit. On y approche également des clients potentiels. Durant cette ronde, on cherche à récolter entre 100 000 $ et 300 000 $. Ces deux phases sont habituellement les plus coûteuses, car les gens de l'externe qui investissent vont prendre une bonne portion de la compagnie.

[38] Reproduction issue de Finance et Investissement (2019)

Pré-série A ou série A

Il s'agit du moment où le produit ou la solution est réellement construit. La ronde permettra alors de l'améliorer. Souvent, on tente d'amasser autour de 450 000 $ à 1,5 ou 2 millions de dollars (M$).

Ensuite viennent les autres séries dont le nombre et les montants demandés dépendent du but de l'entreprise et de la grosseur du marché visé.

Mentor

Individu qui offre des conseils et partage ses expériences afin d'accompagner l'entrepreneur dans sa croissance personnelle sur une période de moyen à long terme et dans un contexte majoritairement informel.

Sortie[39]

Entrée en bourse
Le premier appel public à l'épargne (PAPE ou « IPO » en anglais) est l'entrée en bourse d'une entreprise privée. L'entreprise devient publique et peut émettre des actions en bourse. Le PAPE se concrétise lorsque l'entreprise a atteint sa maturité dans le marché.Le RTO (Reverse Take Over en anglais) est semblable à un PAPE sur le principe d'entrée en bourse. Par contre, l'entreprise privée procède au rachat d'une entreprise déjà cotée en bourse.

Le RTO est beaucoup plus simple qu'un IPO puisqu'il s'agit d'une acquisition d'entreprise existante.

Acquisition (achat)
Une *startup* est achetée par une entreprise plus mature ou un fonds d'investissement.

Fusion
Deux ou plusieurs organisations mettent en commun leurs actifs et forment une seule entité. Cela peut être par l'absorption d'une entreprise par l'autre ou par la création d'une nouvelle entité.

Scaleup (croissance)

Une *scaleup* est une *startup* dont le modèle d'affaires a été prouvé rentable et a maintenant comme objectif le passage à échelle : une forte augmentation de la croissance par la rentabilisation des ventes et la réduction des coûts à mesure que le nombre de clients augmente.

Startup

Jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance.

[39] Reproduction issue du rapport et du lexique réalisé par Bonjour Startup Montréal (BSM, 2019)

Vallée de la mort

Période dangereuse de la vie d'une *startup* durant laquelle ses activités ont débuté, mais elle n'a pas encore commencé à générer de profits et brûle les premiers investissements dont elle a bénéficié.

Liste des acronymes utilisés

AA
Acteur d'accompagnement

AIE
Accélérateur incubateur d'entreprises

ACSM
Association canadienne pour la santé mentale

BDC
Banque de développement du Canada

BSM
Bonjour Startup Montréal

CVCA
Canadian Venture Capital Association

CEVI
Centre d'entrepreneuriat et de valorisation des innovations

CLD
Centre local de développement

CNRC
Conseil national de recherches Canada

DEC
Développement économique Canada pour les régions du Québec

EEB
École d'entrepreneurship de Beauce

FCCQ
Fédération des chambres de commerce du Québec

GEM
Global entrepreneurship monitor

ISDE
Innovation, Sciences et Développement économique Canada, gouvernement du Canada

MAIN
Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec

MEI
Ministère de l'Économie et de l'Innovation

PIB
Produit intérieur brut

R-D
Recherche et développement

SADC
Société d'assurance-dépôts du Canada

STIM
Sciences des technologies, de l'ingénierie et des mathématiques

TIC
Technologies de l'information et de la communication

VC
Venture capital

Références biblio-graphiques

Anokhin, S., Wincent, J., Parida, V., Chistyakova, N., & Oghazi, P. (2019). Industrial clusters, flagship enterprises and regional innovation. Entrepreneurship & Regional Development, 31 (1–2), 104–118.

Baromètre *Startup*. (2020). Sondages administrés en ligne. Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec.

Baron Mag. (2019). La technologie et l'impact au cœur de l'écosystème entrepreneurial de demain par Pascaline David. Accessible à l'adresse https://baronmag.com/2019/11/la-technologie-et-limpact-au-coeur-de-lecosysteme-entrepreneurial-de-demain/.

BDC et ACSM. (2019). Going it Alone, the mental health and well-being of Canada's entrepreneurs. https://cmha.ca/wp-content/uploads/2019/06/GoingitAlone-CMHA-BDCReport-FINAL-EN.pdf.

Bélair, C. et Charette, J.-F. (Credo), Carle, S. (Fondation OSMO) & Telio, P. (*Startup*fest). (2016). Portrait de l'écosystème *startup* montréalais (PESM) — Perspective digitale et technologique, 99 p.

Blank, S. (2010). What's a *startup* ? First Principles. Steve Blank Blog. Accessible à l'adresse https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/.

Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. Harvard Business Review. Saisie le 11 juillet 2017, de https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything.

Bonjour Startup Montréal. (2019). Portrait de l'écosystème *startup* de Montréal — Faits saillants. Accessible à l'adresse https://www.bonjourstartupmtl.ca/portraitstartup/.

Bonjour Startup Montréal. (2020). Portrait de l'écosystème *startups* de Montréal. En partenariat avec Institut d'entrepreneuriat Banque Nationale HEC Montréal, 75 p.

CCMM. (2013). Les grappes industrielles : moteurs de la vitalité économique de la métropole — Forums stratégiques. Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Accessible à l'adresse https://www.ccmm.ca/fr/calendrier-forum_grappe_industrielle_0513/.

CMM. (2020). Grappes métropolitaines. Communauté métropolitaine de Montréal. Accessible à l'adresse : https://cmm.qc.ca/projets/grappes-metropolitaines/.

Credo — Bélair, C. et Charette, J.-F. (Credo), Carle, S. (Fondation OSMO) & Telio, P. (Startupfest). (2016). Portrait de l'écosystème *startup* montréalais (PESM) — Perspective digitale et technologique, 99 p.

Crunchbase. (2020). EoY 2019 Diversity Report : 20 Percent of Newly Funded Startups in 2019 Have a Female Founder.

CVCA & Réseau Capital. (2019). Aperçu du marché québécois du capital de risque et du capital de développement. 31 p.

DEC. (2017). Stratégies régionales d'intervention. Développement économique Canada pour les régions du Québec. Accessible à l'adresse https://dec.canada.ca/fra/priorites/priorites-regions/index.html.

Devenir entrepreneur. (2020). L'indice entrepreneurial québécois 2019 : l'intention démocratisée. Section Voir plus loin. Accessible à l'adresse https://devenirentrepreneur.com/fr/indice-2019/.

Dibner, G. (2018). There are only three startup stages. Medium.com. Accessible à l'adresse https://medium.com/angularventures/there-are-only-three-stages-for-startups-b8783d6b0f1.

Finance et Investissement. (2019). Fintech : la complexité entourant les rondes de financement. Accessible à l'adresse https://www.finance-investissement.com/nouvelles/actualites/fintech-la-complexite-entourant-les-rondes-de-financement/.

Fletcher, L. & Lockett, H. (2020). Women-led hedge funds beat male rivals in coronavirus crisis. Financial Times. Accessible à l'adresse https://www.ft.com/content/5aa6f6e9-ce55-477b-920b-0a099fc0642b.

Gagné, J.-F. (2019). Carte de l'écosystème canadien de l'IA en 2019. jfgagne. Accessible à l'adresse : https://jfgagne.ai/fr/carte-de-lecosysteme-de-lia-en-2019/.

Giardino, C., Unterkalmsteiner, M., Paternoster, N., Gorschek, T. et Abrahamsson, P. (2014). What Do We Know About Software Development in Startups. IEEE Software, 31 (5), 28–32.

Gouvernement du Canada. (2018). Cadre de mesure du rendement des AIE. Recherche et statistique sur la PME. Accessible à l'adresse https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03066.html.

Gouvernement du Canada. (2018). Superclusters in Canada. Innovation Superclusters Initiative. Accessible à l'adresse : http://www.ic.gc.ca/eic/site/093.nsf/eng/00017.html.

Gouvernement du Canada. (2020). Plan d'intervention économique du Canada pour répondre à la COVID-19. Accessible à l'adresse https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/plan-intervention-economique.html.

Gouvernement du Québec. (2017). Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2017-2022. Ministère de l'Économie et l'Innovation. https://www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/recherche-et-innovation/strategie-quebecoise-de-la-recherche-et-de-linnovation/.

Gouvernement du Québec. (2018). Oser Entreprendre — Plan d'action gouvernemental en entrepreneuriat 2017-2022. Ministère de l'Économie et de l'Innovation. Accessible à l'adresse https://www.quebec.ca/gouv/ministere/economie/publications/plan-daction-gouvernemental-en-entrepreneuriat-page-2017-2022/.

Gouvernement du Québec. (2019). Budget 2020-2021. Ministère des Finances. http://www.budget.finances.gouv.qc.ca/budget/2020-2021/.

Gouvernement du Québec. (2019). Portrait économique des régions du Québec. Ministère de l'Économie et de l'Innovation. Accessible à l'adresse https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/etudes-analyses/analyses-interregionales/portrait-economique-des-regions-du-quebec/.

Graham, P. (2012). Startup = Growth. Paul Graham Blog. Accessible à l'adresse http://www.paulgraham.com/growth.html#:~:text=A%20startup%20is%20a%20company%20designed%20to%20grow%20fast.&text=Nor%20is%20it%20necessary%20for,it%27s%20important%20to%20understand%20that.

Grandbois, V., Tombet Moupegnou, C., Paquet, J.-F. & Lalonde, J.-F. (2019). Le rôle des universités et des autres organisations de grande taille au sein d'écosystèmes entrepreneuriaux canadiens : une étude de cas. Seconde édition du Workshop « Repenser l'accompagnement entrepreneurial », Thème 2019 : « Écosystèmes et continuum d'accompagnement ». 10 - 11 juin 2019, Université Laval.

Grandbois, V., Tombet-Moupegnou, C. Paquet, J.-F. et Lalonde, J.-F. (2020). Analyse de l'écosystème entrepreneurial de Sherbrooke. Rapport non publié et financé par Mitacs. Université de Sherbrooke. 92 p.

ia.québec. (2020). Stratégie pour l'essor de l'écosystème québécois en intelligence artificielle. Comité d'orientation de la grappe en intelligence artificielle. Accessible à l'adresse https://ia.quebec/rapport-et-recommandations/.

Indice entrepreneurial. (2020). Indice entrepreneurial québécois 2019. Accessible à l'adresse https://indiceentrepreneurialqc.com/.

Institut de la statistique du Québec. (2008). Méthode de qualification des grappes industrielles québécoises. Statistiques et publications. Accessible à l'adresse https://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/qualification-grappes-industrielles.html.

Julien, P. A. & St-Pierre, J. (2015). Dynamiser le développement régional par l'entrepreneuriat : mesures et clés pour agir. Québec : Presses de l'Université du Québec, 508 p.

Julien, P.-A. et Laurin, F. (2015). The Determinants of Regional Entrepreneurship, Trois-Rivières, Institut de recherche sur les PME — INRPME, Université du Québec à Trois-Rivières. in St-Pierre, J., & Labelle, F. (2017). Les PME, d'hier à demain : Bilan et perspectives. Collection Entrepreneuriat et PME. Québec : Presses de l'Université du Québec, 720 p.

Katalysis. (2018). Compte-rendus de l'édition 2018 de Katalysis — De la culture Start-up. Espace-Inc. https://katalysis.co/startups-incubateurs-et-grandes-organisations%E2%80%89-mieux-travailler-ensemble-au-benefice-de-tous%E2%80%89/.

Kauffman Foundation. (2013). Energizing an ecosystem : Brewing 1 million cups. Ewing Marion Kauffman Foundation, 16 p.

Kauffman Foundation. (2015). Measuring an entrepreneurial ecosystem. Kauffman Foundation Research Series on City, Metro, and Regional Entrepreneurship, 16.

Kay, O. (2014). Les PME à forte croissance : examen de la documentation de recherche. Série croissance des PME — Centre sur la productivité et la prospérité HEC Montréal, 27 p.

Kuschel, K., Ettl, K., Díaz-García, C., & Alsos, G. A. (2020). Stemming the gender gap in STEM entrepreneurship—insights into women's entrepreneurship in science, technology, engineering and mathematics. International Entrepreneurship and Management Journal, 1–15.

La Presse. (2020). Dirigeants d'entreprise « en état de choc » par André Dubuc. Accessible à l'adresse https://www.lapresse.ca/affaires/entreprises/202003/27/01-5266676-dirigeants-dentreprise-en-etat-de-choc.php.

La Tribune. (2020). Espace-inc élargit encore ses horizons. La Tribune, 24 juillet 2020. https://www.latribune.ca/affaires/espace-inc-elargit-encore-ses-horizons-08a0fbca63be4a6fd6257ec28aa12c3a.

Le Devoir. (2020). Le goût de l'entrepreneuriat domine dans tous les groupes d'âge. Section Économie. Accessible à l'adresse https://www.ledevoir.com/economie/580135/carriere-le-gout-de-l-entrepreneuriat-domine-dans-tous-les-groupes-d-age.

Les Affaires. (2015). La recette d'un Quartier de l'innovation réussi. Blogue — Diane Bérard. Accessible à l'adresse : https://www.lesaffaires.com/blogues/diane-berard/la-recette-d-un-quartier-de-l-innovation-reussi/580068.

MAIN. (2020). Entrevues acteurs de l'accompagnement pour accélérateurs.québec. Février 2020. Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec.

McGowan, E. (2017). From early to acquired : What are the stages of a startup ? Startups.com. Accessible à l'adresse https://www.startups.com/library/expert-advice/startup-stages.

MEI. (2020, a). Zones d'innovation Québec. Création des zones d'innovation. Gouvernement du Québec. Accessible à l'adresse : https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/zones-dinnovation/creation-de-zones-dinnovation/.

MEI. (2020, b). Créneaux d'excellence. Gouvernement du Québec. Accessible à l'adresse : https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/creneaux/rechercher-un-creneau/?no_cache=1.

MEI. (2020, c). Les espaces régionaux d'accélération et de croissance. Entrepreneuriat. Gouvernement du Québec. Accessible à l'adresse https://www.economie.gouv.qc.ca/fr/bibliotheques/entrepreneuriat/espaces-regionaux-dacceleration-et-de-croissance/.

O'Connor, A., Stam, E., Sussan, F., & Audretsch, D. B. (2018). Entrepreneurial ecosystems. Place-Based Transformations and Transitions. NY : Springer.

Office québécois de la langue française. (2018). Le grand dictionnaire terminologique. Accessible à l'adresse http://gdt.oqlf.gouv.qc.ca/ficheOqlf.aspx?Id_Fiche=8874269.

Quartier de l'innovation. (2020). Index des *startups*. Quartier de l'innovation — les acteurs de l'innovation. Accessible à l'adresse http://quartierinnovationmontreal.com/fr/startups/Index-des-startups?page=12.

Ries, E. (2010). What is a startup ? Startup Lessons Learned by Eric Ries. Accessible à l'adresse http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html.

Ries, E. (2011). The lean startup : How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York : Crown Publishing Group, 321 p.

SAGA-UNESCO. (2018). Rapport sur les mesures de soutien à l'égalité entre les femmes et les hommes en sciences, technologies, ingénierie et mathématiques au Québec. Gouvernement du Québec. Accessible à l'adresse : http://www.frqsc.gouv.qc.ca/espace-presse/nouvelles-et-communiques/nouvelle/mesures-inspirantes-et-pistes-d-action-favorisant-l-integration-des-femmes-et-des-filles-en-stim-ct2kk5ua1545144463480.

Saxenian, A. (1994). Regional advantage : culture and competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, Massachusetts.

Sherbrooke Innopole. (2020). Filières-clés. Entrepreneuriat Sherbrooke. Accessible à l'adresse https://sherbrooke-innopole.com/filieres-cles/.

Sommet des accélérateurs. (2020). Le Sommet des accélérateurs — Première édition : 29 et 30 janvier 2020 — Constats et orientations. Accessible à l'adresse : https://mainqc.com/2020/03/04/compte-rendu-sommet-des-accelerateurs-2020/.

Startup Genome. (2029). Global Startup Ecosystem Report 2019. En collaboration avec Global Entrepreneurship Network. Accessible à l'adresse https://startupgenome.com/.

Statistiques Canada. (2019). A Gender Analysis of the Occupational Pathways of STEM Graduates in Canada. Accessible à l'adresse : https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11f0019m/11f0019m2019017-eng.htm.

St-Pierre, J., & Labelle, F. (2017). Les PME, d'hier à demain : Bilan et perspectives. Collection Entrepreneuriat et PME. Québec : Presses de l'Université du Québec, 720 p.

Venne, J.-F. (2020). Entrepreneuriat au féminin — Un écosystème parallèle. Revue Gestion, volume 45 n° 1, Printemps 2020. Accessible à l'adresse https://www.revuegestion.ca/dossier-femmes-didees-un-ecosysteme-parallele.

Venne, J-F. (2020, mars). Dossier Femmes d'idées — Les femmes sortent de l'ombre. Entrepreneuriat. Gestion HEC Montréal. Accessible à l'adresse : https://www.revuegestion.ca/dossier-femmes-didees-les-femmes-sortent-de-lombre.

Ville de Sherbrooke. (2020). Projets majeurs — Quartier Well Sud. Accessible à l'adresse : https://www.sherbrooke.ca/fr/projets-majeurs/1/quartier-well-sud.

main Mouvement des accélérateurs d'innovation du Québec

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