

Entrepreneur.e scientifique : Portrait et spécificités

Quels sont les besoins constatés dans les parcours
des entrepreneur.e.s scientifiques ?

L'entrepreneuriat scientifique est de plus en plus reconnu comme une source importante d'impulsion *startup* et recèle un fort potentiel pour l'innovation québécoise. **MAIN et les Fonds de recherche du Québec** ont lancé une étude exploratoire pour clarifier les formes et les particularités de l'entrepreneuriat scientifique afin de mieux soutenir son essor et son succès. Avant d'aller plus loin, rappelons la définition de l'entrepreneuriat scientifique, fourni par les Fonds de recherche du Québec, ayant servi de point de départ à l'étude :

«une compagnie qui développe, à l'interne, une ou des innovations par une démarche utilisant la méthode scientifique et reposant sur des données probantes afin de valoriser un savoir ou une propriété intellectuelle (PI). La propriété intellectuelle peut être une technologie, une plateforme, un savoir-faire, une méthode, ou une création.»

L'étude exploratoire a été réalisée par Soumaya Meddeb (UQTR), sous la supervision d'Étienne St-Jean (UQTR) et Valérie Grandbois (UdeS). L'étude a pris la forme d'entrevues semi-structurées auprès de 11 entrepreneur.e.s scientifiques. La grande majorité des répondant.e.s sont des diplômé.e.s du 2^e cycle et plus et en sont à leur première expérience entrepreneuriale. Plus de la moitié font l'entrepreneuriat à temps partiel et plusieurs sont seul.e.s dans leur projet. La moyenne d'âge est de 27 ans.

Les répondant.e.s ont été questionné.e.s sur les thématiques suivantes :

- Le profil académique et le **projet d'affaires** de l'entrepreneur.e ;
- Ses **besoins** en matière d'accompagnement ;
- Les **défis** rencontrés dans sa démarche entrepreneuriale ;
- Son expérience avec les **acteurs et actrices de l'accompagnement** ;
- Les **ressources personnelles** de l'entrepreneur.e.

Nous espérons que les faits saillants émergents de cette étude permettront d'amener une nouvelle compréhension juste et détaillée de la réalité des entrepreneur.e.s scientifiques, leurs caractéristiques, leurs besoins et leurs défis permettant ainsi de guider les prochaines pistes de recherche, mais surtout d'inspirer des pratiques d'accompagnement adaptées aux spécificités de ce type d'entrepreneur.e.s.

Qu'est-ce qui amène les scientifiques vers l'entrepreneuriat ?

Les entrevues ont permis de dégager six (6) catégories de motivations ayant poussé les gens à démarrer un projet entrepreneurial scientifique. Notons que les individus cumulent souvent plus d'une motivation.

CATÉGORIE DE MOTIVATION	DESCRIPTION
Par intérêt intellectuel	Ces entrepreneur.e.s veulent valoriser leurs compétences , transférer leurs connaissances et leurs savoirs.
Par intérêt monétaire	Ces entrepreneur.e.s ont pour motivation d' améliorer leur niveau de vie ou chercher une source supplémentaire de revenu (semblable à la catégorie « Nécessité »).
Par intérêt personnel	Ces entrepreneur.e.s ont une vision révolutionnaire du monde, cherchent l'autonomie, la liberté et veulent changer le monde avec leurs inventions ou leurs nouvelles façons de faire.
Par intérêt sociétal et environnemental	Ces entrepreneur.e.s visent la création de valeur , d'emplois et la mise en place de solutions pour protéger la nature et l'environnement.
Par nécessité	Ces entrepreneur.e.s sont considéré.e.s comme surqualifié.e.s sur le marché du travail ou ont le sentiment de subir une inégalité salariale associée à leur origine ethnique ou de leur genre. Ces personnes sont poussées à créer leur propre emploi pour retrouver des revenus et consacrent 100 % de leur temps à leur entreprise.
Par opportunité	Ces entrepreneur.e.s se sont lancés en affaires pour saisir une opportunité ou répondre à un besoin. La majorité des ces entrepreneur.e.s sont hybrides, c'est-à-dire qui démarrent leurs activités sans quitter leurs emplois salariés ou leur programme d'étude.

Quels sont les irritants, défis et besoins perçus ?

Les entrevues ont permis au répondant.e.s de nommer des irritants et des défis nuisant au développement de leur projet d'entrepreneuriat scientifique.

Irritants et défis perçus

- Le financement n'est **pas toujours aligné** avec les besoins d'une entreprise scientifique.
- La **maturité technologique** nécessite un financement important.
- **L'impression d'une certaine réticence des investisseur.e.s** face aux projets des entrepreneur.e.s hybrides (moins sérieux) ainsi que les projets des entrepreneur.e.s immigrant.e.s (plus incertains).
- **Résistance au changement** de la part des industriels, même lorsque les solutions proposées permettraient un gain en efficacité (statu quo).
- Les projets à **fort impact économique sont privilégiés** par les investisseurs comparativement aux projets d'ordre sociétal et écologique (à impact).
- Difficulté d'embauche de **talents spécialisés** (dont des ressources administratives, marketing).
- Défi important de **conciliation**, travail, projet entrepreneurial, famille, études particulièrement pour les entrepreneur.e.s hybrides.
- Accès au **financement extrêmement difficile** pour les entrepreneur.e.s immigrant.e.s sans résidence permanente.
- **Accompagnement perçu comme étant trop générique** et pas suffisamment axé sur les lacunes entrepreneuriales des entrepreneur.e.s scientifiques (comme la difficulté à trouver une niche, saisir une opportunité, peaufiner un modèle d'affaires, réaliser un « pitch » de vente, et concrétiser la démarche entrepreneuriale).
- **La réalité académique** et la réalité entrepreneuriale sont complètement différentes, l'accompagnement doit aussi servir à réconcilier ces réalités (choc de culture).
- Importance d'établir un **lien de confiance** avec un accélérateur spécialisé (exemple en « deep tech »), car l'entrepreneuriat scientifique n'est pas toujours technologique.
- **Complexité, lourdeur et coûts élevés** des démarches d'immigration pour les entrepreneur.e.s venus au Québec à titre d'étudiant.e.s et ayant décidé de rester pour lancer un projet d'affaires.
- **Lourdeur dans la gestion de la propriété intellectuelle** (dans plusieurs universités) au Québec qui peut être un frein à son transfert d'une université vers le marché en vue de sa commercialisation.

Il a ainsi été dégagé six (6) catégories de besoins des entrepreneur.e.s scientifique.s :



Financement à différents niveaux



Création d'une communauté
et ressources mutualisées



Affirmation et reconnaissance



Accompagnement personnalisé
et formations alignées



Facilitation des démarches associées
à l'immigration



Clarification de la gestion
de la propriété intellectuelle

Quels sont les moyens utilisés pour gérer les défis ?

Pour relever les défis et avancer, les entrepreneur.e.s scientifiques se tournent vers la formation avec des spécialistes, l'autoformation, la lecture (ex. livres spécialisés), et surtout le **mentorat, le coaching et la participation à des structures d'accompagnement** de type incubateur et centre d'entrepreneuriat. L'accès à l'accompagnement n'est pas un enjeu, mais le défi est plutôt de trouver l'offre qui répond le mieux à leurs attentes et leurs besoins.

Compétences développées

L'étude a permis d'identifier trois (3) catégories de compétences développées durant le parcours des entrepreneur.e.s :

- **Gestion de soi**
Gestion du stress, augmentation des compétences interpersonnelles et des habiletés de communication ;
- **Gestion de la *startup***
Gestion de l'équipe, compétence marketing ou de mise en marché, la comptabilité et le plan financier ;
- **Compétences entrepreneuriales**
Reconnaître et saisir une occasion, élaborer un plan d'affaires, présenter à des investisseur.e.s potentiel.le.s (« pitch »).

Niveaux de satisfaction

L'étude a aussi identifié deux (2) niveaux de satisfaction des entrepreneur.e.s scientifiques **face à l'accompagnement reçu** :

- des entrepreneur.e.s satisfait.e.s, mais qui ont encore des besoins non répondus et qui tentent de diversifier les lieux d'accompagnement fréquentés pour combler leurs besoins. Ce sont souvent des entrepreneur.e.s dont le projet entrepreneurial se situe en phase de croissance ;
- des entrepreneur.e.s qui se sentent mal accompagné et laissé.e.s à eux et elles-mêmes. Ce sont souvent des entrepreneur.e.s dont le projet entrepreneurial se situe en phase de démarrage. Il y a donc un fort potentiel de mieux desservir cette population.

Cette étude exploratoire a été réalisée en collaboration avec les Fonds de recherche du Québec.

Si vous êtes intéressé.e.s à sonder les *startups* québécoises sur un sujet précis et que vous voulez contribuer à la création de connaissances pour l'écosystème, veuillez communiquer avec MAIN à info@mainqc.com