

Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2022

Consultation publique

Mémoire présenté par

Sébastien Bibeau,

Chef de l'innovation chez Ton Équipier

2021-05-15

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Table des matières | 2 |
| Présentation de l'auteur | 3 |
| Sébastien Bibeau, chef de l'innovation chez Ton Équipier | 3 |
| Ton Équipier aide à la commercialisation d'innovations | 4 |
| Résumé | 5 |
| Situation actuelle | 5 |
| Exposé général | 6 |
| Notre apport | 7 |
| Enjeux des PME québécoises | 7 |
| Ressources financières | 8 |
| Aucun besoin du marché | 9 |
| Pistes de solutions | 10 |
| Donner l'accès à l'information | 11 |
| Création et valorisation des données ouvertes | 11 |
| Faciliter l'accès aux travaux universitaires | 11 |
| Moderniser les pratiques de commercialisation | 12 |
| Création d'une base de connaissances provinciale | 12 |
| Revoir le statut des experts | 12 |
| Revisiter l'écosystème entrepreneurial | 13 |
| Repenser le modèle de l'aide à l'entrepreneuriat | 13 |
| Rapprochement entre les acteurs et intervenants | 13 |
| Minimiser la quête de la licorne | 13 |
| Notre contribution actuelle et future | 14 |
| Notre contribution individuelle | 14 |
| Notre contribution collective | 14 |
| Nos objectifs | 15 |
| Annexe | 16 |

Présentation de l'auteur

Sébastien Bibeau, chef de l'innovation chez Ton Équipier

Bachelier en ingénierie des technologies de l'information, intrapreneur devenu entrepreneur. Gestionnaire dans le milieu des PME technologique depuis plus de 12 ans. Passionné par l'entrepreneuriat dès son jeune âge, Sébastien a créé et participé à de nombreux projets d'entreprises durant ses études secondaires, collégiales et universitaires. Au fil des années, il s'est formé la réputation d'être un excellent gestionnaire, dynamique et humain.

De 2008 à 2014, il passe près de sept ans chez Kinova Robotics, une firme québécoise de développement de produits robotiques pour le domaine de la santé et de la recherche. Il devient un rouage important de la fulgurante croissance de l'entreprise : du deuxième employé de l'entreprise, comme développeur logiciel, jusqu'au poste de vice-président des opérations, il occupe un rôle clé et participe activement à la construction et la croissance de l'entreprise.

En 2014, il concrétise sa vision entrepreneuriale en acquérant une participation dans une jeune startup technologique du milieu du ravitaillement d'aéronef. Il se voit alors confier l'important rôle de structurer et faire croître l'entreprise, en tant que CEO. Comme dans tous ses projets, il en fait un succès en réorganisant l'entreprise, triplant ses revenus sur 2 ans et exportant maintenant les produits dans plusieurs pays.

En 2017, il fonde Ton Équipier, une entreprise d'accompagnement d'entrepreneurs, axée sur la commercialisation d'innovation, la structure et la valorisation d'entreprise.

Sébastien redonne également à l'écosystème du Québec en donnant entre autres des ateliers dynamiques aux jeunes entrepreneurs et étudiants universitaires.

LinkedIn : www.linkedin.com/in/sbibeau/

Ton Équipier aide à la commercialisation d'innovations

Ton Équipier collabore sur le terrain avec les entreprises en allant à la rencontre de leurs clients dans le but de mieux comprendre leur marché, pour faciliter la mise en marché de leur produit innovant.

Notre mission est d'aider les entrepreneurs à lancer des innovations répondant à un besoin défini et validé sur le marché.

Ton Équipier vous donne une vision jalonnée du chemin vers la commercialisation à travers une méthodologie robuste et vous fait parvenir de l'information synthétisée provenant de vos clients, afin que vous puissiez prendre des décisions d'affaires basées sur des informations réelles provenant du terrain.

Résumé

Situation actuelle

Au cours des dernières années, de nombreuses études démontrent une forte croissance de création de startups et de génération d'innovations. Parallèlement, à ces hausses, environ 90% de ces entreprises innovantes échouent.

Selon CB Insights¹, 42% de ces échecs sont dus à une offre qui ne répond à aucun besoin. L'étude démontre également que 70 % des startups technologiques avaient levé du financement, et malgré tout, elles ont eu un échec.

Comme quoi la levée de fond n'est pas une garantie de traction du marché !

Dans ce contexte, nous proposons, la génération d'innovations plus pertinentes, plus respectueuse de la société et supportée par une commercialisation organisée, prédictible et mesurable.

“Aujourd’hui, il n’est pas rare de rencontrer des entrepreneurs qui cherchent un problème à une solution connue au lieu de chercher une solution à un problème connu.” - Sébastien Bibeau, chef de l'innovation chez Ton Équipier

¹ <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

Exposé général

D'entrée de jeu, nous aimerions remercier M. Pierre Fitzgibbon, ministre de l'Économie et de l'Innovation du Québec, ainsi que Mme MarieChantal Chassé, adjointe parlementaire du ministre de l'Économie et de l'Innovation (volets innovation et entrepreneuriat), pour cet appel de mémoire dans le cadre du processus de consultation entourant la stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2022.

Nous sommes de l'avis que le moment est venu de moderniser les pratiques et les stratégies de recherches et d'innovations québécoises. Notre savoir et nos compétences, nous permettent d'espérer de nous positionner parmi les nations les plus innovantes, avant-gardistes et prospères.

Ton Équipier, et moi-même désirons signifier notre intérêt à participer aux consultations afin de partager nos expériences et nos bonnes pratiques en commercialisation d'innovations.

Nos expertises novatrices maximisent la valorisation de l'innovation et mettent en lumière les défaillances de la stratégie de commercialisation. Nous pouvons démontrer l'importance de la commercialisation des innovations dans le succès d'une entreprise et de la valorisation de celle-ci par ses propres revenus.

Nous avons accompagné près d'une centaine d'entreprises innovantes dans les 3 dernières années en plus d'entretenir des collaborations dynamiques avec l'ensemble des acteurs publics de l'écosystème québécois. Nous sommes un des seuls joueurs privés et autofinancés au Québec.

Notre apport

Enjeux des PME québécoises

De notre point de vue, malgré une forte croissance de la population des startups, de la diversité des innovations et de la taille de l'écosystème, le constat est que la grande majorité des startups échouent, laissant un fardeau d'endettement élevé aux équipes fondatrices.

Notre position particulière de collaborateur en commercialisation chez les startups innovantes et PME technologiques québécoises nous permet non seulement d'avoir accès aux enjeux sensibles des chefs d'entreprises, mais également d'avoir la responsabilité d'y apporter des solutions concrètes.

Nous expliquons premièrement ce constat par le manque d'adéquation entre les besoins financiers des entreprises versus le modèle de financement proposé, le tout agrémenté d'un faible niveau de littératie financière chez les entrepreneurs.

Deuxièmement, de notre point de vue, la quête de la licorne et du statut d'entrepreneur à succès est plus grande que le désir réel d'apporter une solution concrète à un problème important. Aujourd'hui, la startup à fort potentiel spéculatif est plus valorisée que la startup détenant une solution pertinente pour un besoin confirmé.

Ressources financières

Selon plusieurs études², la problématique principale identifiée par les propriétaires de startups est l'insuffisance de ressources financières. Qu'elles proviennent d'activités de commercialisation, d'investissement, de financement ou de subvention, la startup est généralement en déficit. La gestion du flux de trésorerie est un véritable exercice de gymnastique pour ces entreprises.

Généralement provoquées par le manque de clients, les difficultés financières constituent la première raison de fermeture, plus précisément 20,9 % des cas, selon l'indice entrepreneurial du Réseau Mentorat. La génération de clientèle est un passage obligatoire pour toutes entreprises, même celles qui sont financées.

Selon CB Insights³, 42% de ces échecs sont dus à une offre qui ne répond à aucun besoin. L'étude démontre également que 70 % des startups technologiques avaient levé du financement, et malgré tout, elles ont eu un échec.

Comme quoi la levée de fond n'est pas une garantie de traction du marché !

Finalement, les modèles d'évaluation de risques utilisés par les institutions financières sont désuets et mal adaptés au contexte de l'entrepreneuriat par l'innovation. Le manque d'indicateurs clé propre à ce contexte n'aide pas les financiers à adopter une évolution des pratiques d'étude de dossier et ils continuent d'utiliser des outils mal adaptés tels que le plan d'affaires, les modélisations financières et les pitch deck.

² Voir livre blanc, Ton Équipier - <https://www.tonequipier.com/fr/medias/>

³ <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

Aucun besoin du marché

Trop de startups tentent de développer le meilleur produit possible. Un produit si innovant qu'il ne pourra être copié. Un produit aux fonctionnalités si grandes et si nombreuses qu'il ne pourra pas être égalé par la concurrence. Même une bonne protection de la propriété intellectuelle ne garantit pas le succès commercial.

Il est faux de croire que les startups ne tentent pas de résoudre un problème. En revanche, on peut affirmer que très peu d'entre elles ont vraiment mesuré la problématique à résoudre.

Que le problème soit présent, c'est souvent un acquis. Que le problème soit important, voire majeur, et qu'il soit si irritant que c'est une priorité de le régler, c'est ça qu'il faut trouver.

Aujourd'hui, il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs qui cherchent un problème à une solution connue au lieu de chercher une solution à un problème connu.

Pistes de solutions

Nos propositions sont orientées vers la commercialisation de l'innovation. Nous priorisons les axes suivants :

- Permettre aux entrepreneurs d'avoir accès à de l'information fiable, mesurable et pertinente qui leur permettra de prendre des décisions d'affaires basées sur des éléments dépourvus d'émotion
- Sensibiliser les entrepreneurs sur l'importance de générer des innovations basées sur des informations validées afin de résoudre une problématique forte
- Sensibiliser les entrepreneurs sur l'importance de développer un produit axé sur une problématique importante que des clients cherchent activement à résoudre
- Permettre aux entrepreneurs d'avoir une vision plus claire du chemin à prendre vers la commercialisation de l'innovation
- Remodeler le modèle d'accompagnement, les objectifs et les métriques des acteurs de l'écosystème entrepreneurial québécois
- Contribuer à créer des entreprises pérennes, rentables et capables de grandir en fonction des opportunités présentes.
- Préparer la transition face aux enjeux de sociétés, tels que l'électrification, les changements sociodémographiques, la conciliation travail-famille et biens d'autres.

Donner l'accès à l'information

N'ayant pas accès à des données fiables et collectives, la majorité des entreprises et des organismes recueillent eux-mêmes l'information afin de produire des veilles, des cartographies ou des registres. Une duplication des données et des activités pourrait être évitée.

Création et valorisation des données ouvertes

Nous proposons la création d'une centrale de données ouverte québécoise où chaque contributeur, privé ou public, pourrait consulter et enrichir cette base de connaissance collective.

- Cartographie écosystémique
 - Capacités technologiques
 - Capacité manufacturière
 - Regroupements et grappes industrielles
 - Services d'accompagnements spécialisés (public et privé)
 - Financement

Faciliter l'accès aux travaux universitaires

Des recherches incroyables sont menées dans les collèges et les universités. Malheureusement, ce travail reste inaccessible au public, car il est conservé dans les laboratoires et les articles universitaires.

Nous proposons la démocratisation des résultats de la recherche universitaire pour les entrepreneurs et autres acteurs industriels.

Moderniser les pratiques de commercialisation

Actuellement, le contenu disponible sur la commercialisation des innovations est faible, incomplet, très théorique et en anglais. L'ensemble des intervenants manque d'éducation théorique et d'exemples pratiques. On se doit, en tant qu'écosystème, de produire du contenu adapté à la réalité du marché et du territoire québécois.

Création d'une base de connaissances provinciale

Nous proposons la création d'une base de connaissances et de services experts qui permet de favoriser l'accès aux ressources nécessaires à la commercialisation d'une innovation.

- La création d'innovation
- Le lancement d'un produit innovant
- La croissance d'une entreprise technologique
- L'exportation

Revoir le statut des experts

À notre époque, il est trop facile de s'auto proclamer "expert". Additionné de la simplicité de créer et de publiciser son contenu en ligne, la résultante est que les entrepreneurs et les organismes d'accompagnement ont de la difficulté à identifier les ressources compétentes et pertinentes au travers de tout ce bruit. Nous proposons l'encadrement de la validation de la compétence des intervenants dans l'écosystème.

Revisiter l'écosystème entrepreneurial

Aujourd'hui, on ne peut plus compter le nombre d'organismes publics d'aide à l'entrepreneuriat et aux affaires présent au Québec. Plusieurs d'entre elles semblent avoir des problèmes de recrutements tant au niveau des ressources expertes qu'au niveau des entreprises.

Repenser le modèle de l'aide à l'entrepreneuriat

Nous proposons une réflexion du modèle en intégrant les entrepreneurs dans la réflexion et au remodelage des objectifs et métriques de performance de ces organisations publiques.

Les services d'accompagnement devraient être mis en place avec les objectifs suivants :

- faciliter la valorisation des innovations
- initier les entrepreneurs à l'entrepreneuriat
- éduquer les entrepreneurs aux finances
- sensibiliser les entrepreneurs à avoir un impact positif sur la société
- valoriser l'apprentissage par l'échec
- valoriser le cheminement plutôt que la destination
- stimuler la création d'entreprises pertinentes
- maximiser le développement des entreprises à fort potentiel

Rapprochement entre les acteurs et intervenants

Nous proposons la valorisation d'initiatives favorisant les rapprochements entre certains groupes qui pourraient bénéficier d'une collaboration.

Par exemples :

- Startups / PME / Grandes entreprises
- Privé / Public
- Technologies / Industries
- Villes / Banlieues / Régions
- Franco / Anglo
- Jeunes / Expérimentés

Minimiser la quête de la licorne

La quête de la licorne est une thématique très forte, mais qui, en réalité, a que très peu de chances de se réaliser. Nous proposons que le Québec valorise également la création de PME technologique, "non licorne", mais tout aussi, sinon plus intéressante pour notre société.

Notre contribution actuelle et future

Ce mémoire se veut une démonstration supplémentaire de notre intention à contribuer à l'amélioration des statistiques entrepreneuriales. Nous croyons que le potentiel de résolution des défis et des enjeux ciblés passe par une meilleure compréhension de la commercialisation d'une innovation et à la démocratisation de celle-ci.

Notre contribution individuelle

Premièrement, par notre entreprise. Depuis 2017, nous offrons des services d'accompagnement en commercialisation d'innovation pour les startups et PME du Québec. **Nous avons servi plus de 75 clients.**

Notre service est payant, nous sommes rentables, nous embauchons 12 personnes. Pour nous, c'est une démonstration forte du besoin des startups et des PME d'être accompagnées au niveau de la commercialisation d'innovation. **Nous avons dirigé plus de 175 projets de commercialisation.**

Nous faisons régulièrement la promotion de l'importance majeure de la validation auprès des clients (ou clients cibles) dès le début de la recherche et jusqu'à la durée de vie de l'innovation. **Notre contenu rejoint plusieurs dizaines d'entrepreneurs chaque mois.**

La semaine dernière nous avons organisé un événement virtuel sur la thématique de la validation des besoins auprès des clients très tôt dans le processus de recherche et d'innovation mettant de l'avant des entrepreneurs ayant vécu l'impact de ne pas mettre cette démarche de l'avant. Sans publicité et complètement autofinancées, plus de 500 personnes ont signifié un intérêt d'y participer. Au final, **notre événement a attiré des centaines de visiteurs.**

Également, nous avons publié un livre blanc très complet sous le thème de la commercialisation d'un produit innovant dans un contexte B2B. **Le livre blanc est disponible en annexe.**

Notre contribution collective

Depuis 2017, nous sommes très présents dans l'écosystème québécois. Nous avons tissé des liens avec plusieurs AIE, regroupement et autres organismes.

Notre implication se traduit sous plusieurs formes, telles que la livraison de contenus, le partage de ressources expertes, des conférences, des formations, des ateliers, du coaching, du mentorat et de l'animation.

90% de nos interventions sont bénévoles. **Nous donnons à la collectivité plus de 250 heures annuellement.**

Nos objectifs

Dans le cadre de la consultation, ce mémoire vise à avoir un impact sur les enjeux et axes suivants :

Enjeux :

- Prospérité et création de richesse;
- Croissance des entreprises innovantes;

Axes :

- L'importance de la recherche scientifique, à la fois comme pipeline de découvertes et comme instrument d'aide à la décision;
- Le développement de l'innovation au sein des entreprises et des organismes : freins, exemples à suivre, culture, compétences, savoir-faire, financement, formation, accompagnement, etc.
- La création de richesse et la croissance du Québec (fluidité de la chaîne d'innovation, accélération du passage de l'idée au marché, stratégies novatrices de gestion de la propriété intellectuelle, allègement réglementaire, stratégies sectorielles, entrepreneuriat et intrapreneuriat innovants, etc.);

Annexe

À consulter

Ton Équipier - Livre Blanc - 2021

Ton Équipier - Nos Services - 2021

Nos collaborations : <https://www.tonequipier.com/fr/collaborations/>

Nos clients : <https://www.tonequipier.com/fr/nos-clients/>

Notre événement virtuel : <https://factuel.ca/fr/>