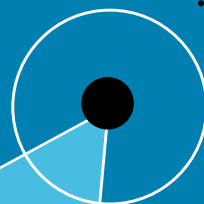


2024 —→ 6^e ÉDITION

AQT

Baromètre de compétitivité de l'AQT

Rapport sur le profil
et les enjeux des entreprises
technologiques du Québec



Le Baromètre AQT : le pouls de l'industrie technologique québécoise

Depuis 2010, le Baromètre AQT dresse un portrait complet et précis de l'industrie technologique québécoise. En interrogeant des centaines d'entreprises, ce sondage révèle les tendances, les défis et les opportunités qui façonnent ce secteur.

Qu'est-ce que le Baromètre AQT mesure ?

Ce sondage met en lumière les pratiques d'affaires et les conditions des entreprises technologiques et numériques au Québec, en se basant sur quatre indicateurs clés :

→ **Le revenu**

Évalue la croissance des revenus, leur origine et leur nature, ainsi que les prévisions pour l'avenir.

→ **La commercialisation**

Analyse les méthodes de mise en marché des produits et services, ainsi que les principaux secteurs d'activité des clients des entreprises.

→ **Le capital humain**

Évalue les pratiques et enjeux liés à la gestion des ressources humaines, y compris le nombre d'employés au Québec et hors Québec, la masse salariale et les politiques de télétravail.

→ **L'innovation**

Analyse le degré d'innovation des entreprises technologiques, notamment en ce qui concerne l'intégration de l'intelligence artificielle (IA) dans les solutions proposées et les pratiques de travail.

À propos

L'AQT est un réseau d'affaires qui veille au bon développement et au rayonnement du secteur des technologies québécoises. Nous animons et représentons la communauté techno du Québec en encourageant le virage numérique, les occasions d'affaires entre les membres et l'accès aux meilleures pratiques de l'industrie.

Pour en savoir plus : www.aqt.ca

Remerciements

Nous tenons à remercier chaleureusement les centaines d'entreprises technologiques qui ont participé à cette enquête. Votre contribution est essentielle pour nous aider à mieux comprendre votre secteur et à défendre vos intérêts. Nous adressons également nos remerciements au Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie pour son soutien continu à l'industrie technologique qui joue un rôle crucial dans tous les secteurs de l'activité économique.

Avec la collaboration du Ministère
de l'Économie, de l'Innovation
et de l'Énergie

Québec 

Table des matières

Contexte, objectifs et méthodologie

PAGE 3



Coup d'œil sur les PME technos québécoises

PAGE 5



Revenus, ventes et commercialisation

PAGE 9



Capital humain

PAGE 12



Innovation

PAGE 15



Défis et enjeux

PAGE 18



Contexte, objectifs et méthodologie

La présente enquête a sondé un échantillon d'entreprises actives dans le secteur des technologies au Québec. Les objectifs poursuivis par cette démarche sont :

→ **Guider les entreprises**

Les entreprises peuvent utiliser ces données pour comparer leurs performances, identifier de nouvelles opportunités et ajuster leurs stratégies.

→ **Informers les décideurs politiques**

Nous partageons nos conclusions avec les gouvernements pour influencer les politiques publiques et créer un environnement favorable à la croissance des entreprises technologiques.

→ **Mettre en valeur le potentiel du Québec**

Nous démontrons la vitalité de l'écosystème technologique québécois et attirons les investissements.

Les données de référence datent de 2017, suite au dernier baromètre réalisé par l'AQT.

Population cible

La base de sondage a été constituée à partir de la liste des PDG d'entreprises technos, ainsi que d'une liste de coordonnées de dirigeants d'entreprises reconnues dans le secteur, compilée par l'AQT.

Échantillonnage

Le fichier contenait 2 564 entreprises « sondables ». Sur ce total, 320 ont accepté de participer. Parmi les répondantes, 242 comptaient plus de 3 employés. Afin de garantir la comparabilité avec les données de 2017, l'analyse se concentre sur ces 242 entreprises, dont 59 ont répondu par téléphone et 183 via le web.



Pondération

Les données ont été pondérées en fonction du statut du membre ou non de l'AQT, ainsi que de la taille des entreprises.

Marge d'erreur

La marge d'erreur maximale sur les proportions est de 5,2 %, avec un niveau de confiance de 95 %, soit une précision de 19 fois sur 20.





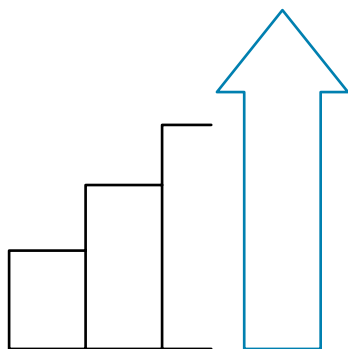
Coup d'œil sur la PME techno québécoise

L'analyse des résultats est obtenue auprès de 242 entreprises répondantes.

71 %

des entreprises ont été fondées en 2000 ou plus

Cet indicateur montre une croissance notable du nombre d'entreprises créées depuis 2000, en hausse de 18 % par rapport à 2017. Cette tendance pourrait être liée aux opportunités d'affaires générées par les nouvelles technologies.



85 %

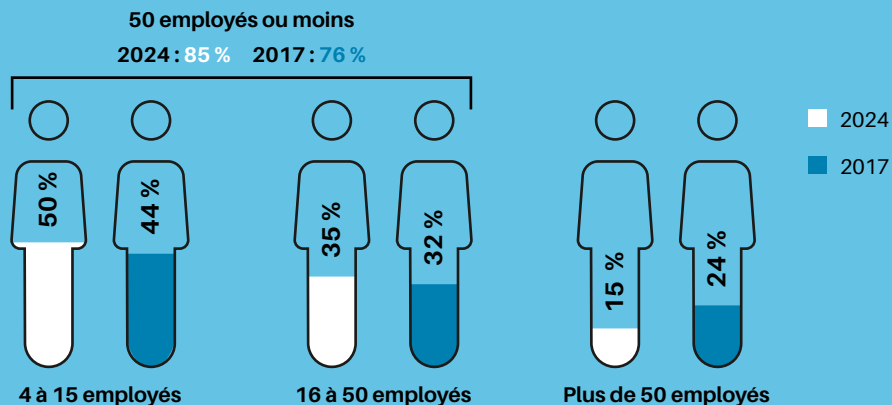
des entreprises ont 50 employés ou moins

En 2024, 85 % des entreprises comptent 50 employés ou moins, contre 76 % en 2017.

De plus, 66 % des entreprises fondées en 2016 ou plus récemment sont plus nombreuses à employer de 4 à 15 personnes.

À l'inverse, 30 % des entreprises fondées entre 2000 et 2009 ont davantage tendance à employer plus de 50 personnes.

Nombre total d'employés au sein des entreprises Québec et hors Québec



31

Nombre moyen total d'employés des entreprises au Québec

En 2024, les entreprises sondées comptent en moyenne 31 employés au Québec, un chiffre comparable à la moyenne de 35 employés observée en 2017.

Il est également noté une proportion légèrement plus élevée d'entreprises (53 %) ayant de 4 à 15 employés, contre 46 % en 2017.



146 184 \$

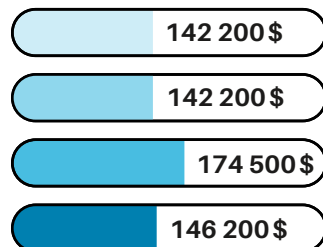
de revenus bruts moyens générés par employé

Pour l'exercice financier 2024, la moyenne des revenus par employé s'établit à 146 184 \$, contre 124 000 \$ en 2017, ce qui représente une hausse de 18 %. Cette tendance à la hausse des revenus moyens par employé est observée tant dans les entreprises de petite taille que dans celles de taille moyenne et grande.

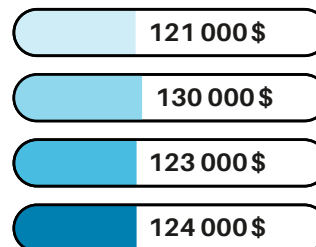
Toutefois, les entreprises de 51 à 500 employés connaissent une hausse importante de plus de 40 % du revenu moyen par employé portant ce dernier à 174 500 \$ en 2024 contre 123 000 \$ en 2017.

Revenus bruts moyens générés par employé

2024

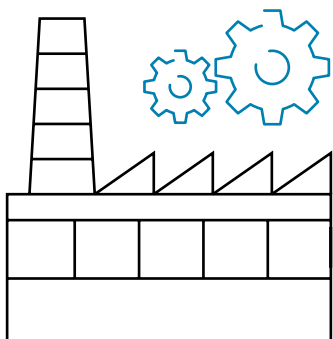


2017



- 4 à 15 employés
- 16 à 50 employés
- 51 à 500 employés
- Tous - Moyenne





Secteurs d'activités visés

42 %

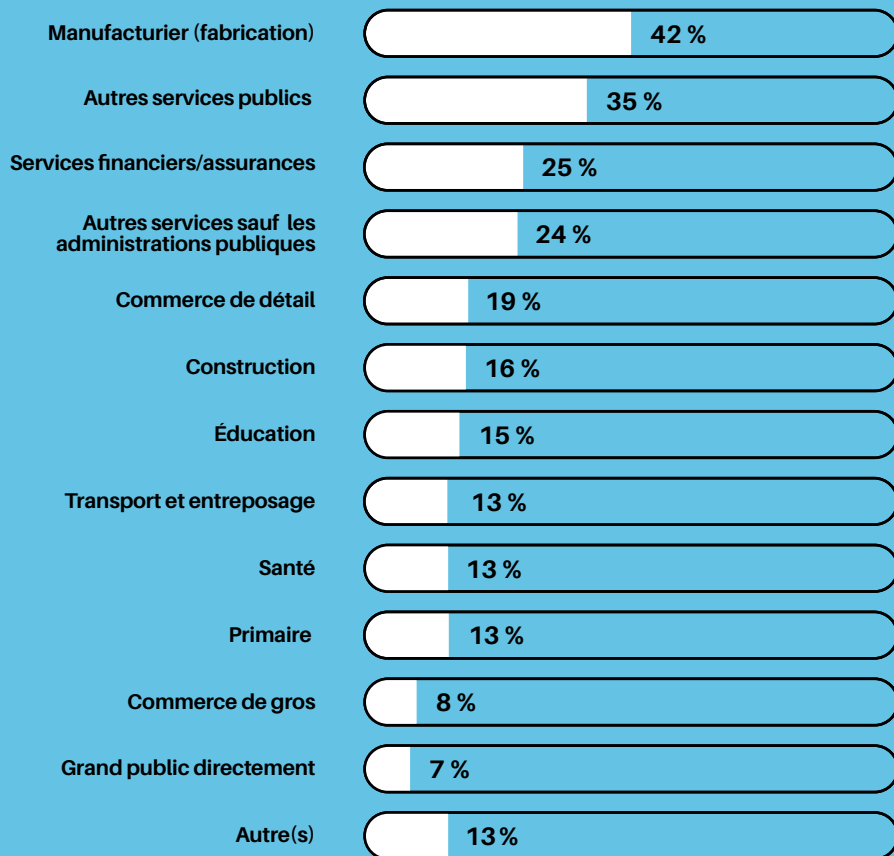
des entreprises desservent le secteur manufacturier

Les PME technos québécoises ont développé une expertise indéniable au cours des dernières années pour servir le secteur manufacturier. En effet, 42 % des répondants indiquent que ce secteur constitue l'un de leurs principaux marchés.

Comme en 2017, les entreprises sondées comptent parmi leurs clients les autres services publics (35 %) ainsi que des services financiers et d'assurances (25 %).

Comparativement avec 2017, une progression est notée dans la clientèle des entreprises provenant des secteurs suivants : autres services publics (+ 4 points), construction (+ 5 points) et éducation (+ 4 points).

Principaux secteurs d'activité des clients des entreprises

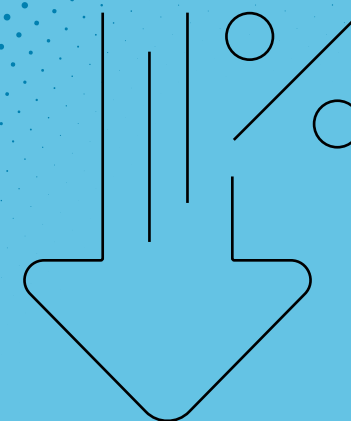


63 %

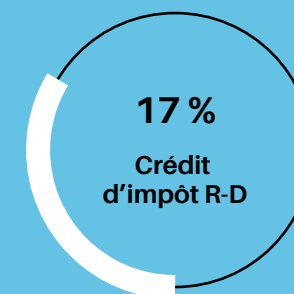
**des entreprises ont obtenu
des crédits d'impôts**

Les crédits d'impôts jouent un rôle crucial pour les entreprises québécoises. En 2024, près des deux tiers (63 %) des entreprises affirment avoir fait appel à des crédits d'impôt au cours du dernier exercice financier, un résultat relativement similaire à celui observé en 2017 (68 %).

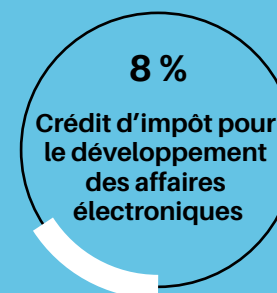
Pour les entreprises bénéficiant du crédit d'impôt pour la recherche et le développement (R&D), celui-ci représente 17 % du chiffre d'affaires. Parallèlement, le crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques (AE) constitue 8 % du chiffre d'affaires des entreprises qui en bénéficient. Ces résultats demeurent stables par rapport à 2017 (respectivement 15 % et 12 %).



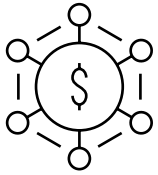
Types de crédits d'impôt



↗ de 2 % par rapport à 2017



↘ de 4 % par rapport à 2017



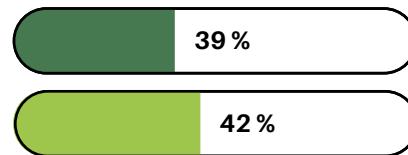
Revenus, ventes et commercialisation

Analyse des revenus et des pratiques en ventes et commercialisation en contexte Techno.

Comme les années précédentes, les revenus des entreprises sondées proviennent de deux sources principales : les solutions informatiques (39 %) et les services-conseils en informatique (32 %).

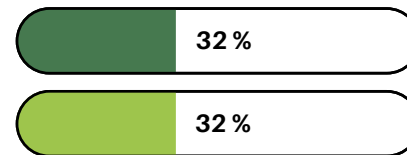
Provenance des revenus des entreprises

La vente de solutions informatiques



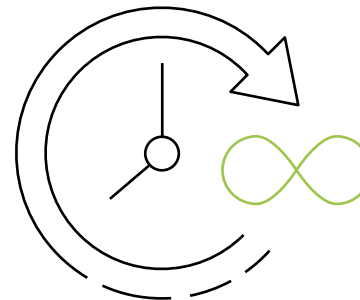
■ 2024 ■ 2017

La vente de services-conseils en informatique



47 %

des ventes des entreprises proviennent de revenus récurrents



Le secteur techno du Québec adopte de plus en plus des modèles avec des revenus récurrents. En effet, en 2024, 47 % des ventes des entreprises sondées sont associées à des revenus récurrents. Cette évolution reflète une transformation stratégique visant à assurer une stabilité financière, mais également le développement de la relation client sur le long terme.

Il est également observé que 54 % des entreprises ayant des revenus totaux de plus de 50 millions de dollars sont plus nombreuses à compter des revenus récurrents. Le constat est le même pour celles qui comptent entre 51 et 500 employés au Québec (52 %).



Vincent Fraser

—> Président et chef de la direction de Croesus

« Le développement de Croesus s'est fait autour de solutions offertes en mode SaaS et d'un modèle d'affaires à revenus récurrents. Ceci a été la clé de notre croissance, de notre profitabilité et de notre capacité à réinvestir constamment dans l'entreprise depuis notre création. »

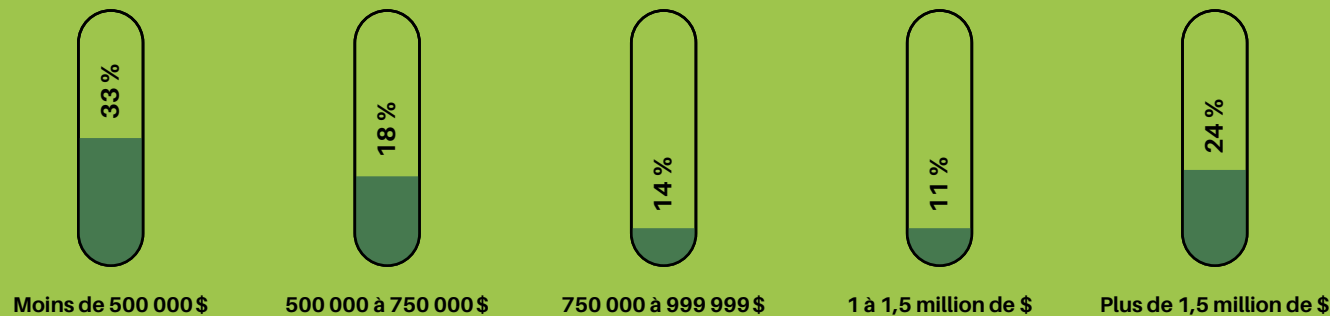


61 %

des entreprises attribuent des objectifs annuels à leurs vendeurs

Les entreprises établissent des quotas. Ces résultats sont comparables à ceux de l'édition précédente du baromètre.

Les objectifs annuels



73 %

des entreprises vendent à l'extérieur du Québec

Toutefois, 72 % des ventes sont réalisées localement, tandis que 28 % proviennent de l'extérieur de la province. Cette proportion est légèrement inférieure à celle de 2017 (32 %).

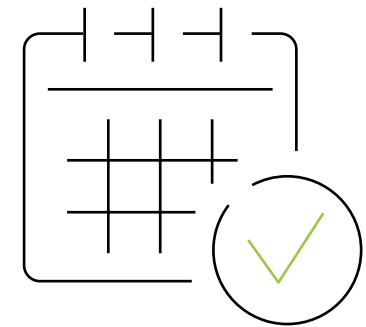
Globalement 17 % des revenus proviennent de l'extérieur du Canada, ce qui met en évidence à la fois les défis et les opportunités pour les entreprises québécoises du secteur des technologies cherchant à se développer à l'international.



85 %

des entreprises établissent leur cycle de vente à 12 mois ou moins

En 2024, plus de 8 entreprises interrogées sur 10 affirment que la durée de leur cycle de vente s'établit à 12 mois au moins.



25 %

des entreprises ont un cycle de vente plus long qu'avant le début de la pandémie

Bien que la majorité des entreprises interrogées (62 %) indiquent que la durée de leur cycle de vente est restée la même ou a même diminué par rapport à avant la pandémie (13 %), il reste que 25 % des entreprises observent une prolongation de leur cycle de vente.

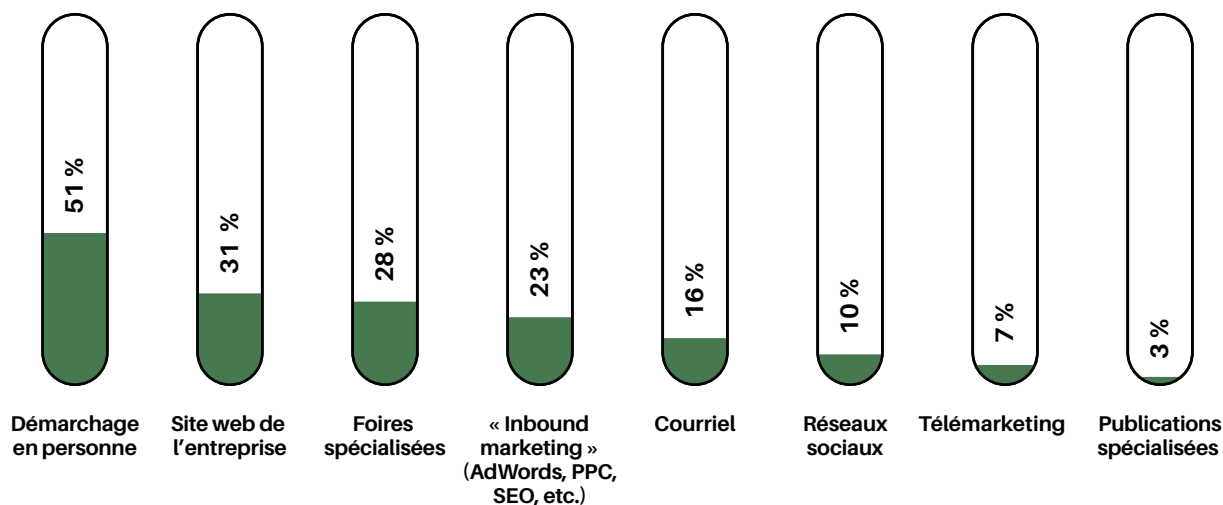


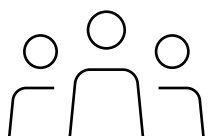
L'évolution des canaux de vente : du contact direct à l'internet

En 2024, 51 % des entreprises considèrent le démarchage en personne comme **le moyen le plus efficace** pour la vente et la mise en marché, suivi par le site web avec 31 %. Cette préférence pour le contact direct souligne la persistance de l'interaction humaine dans les relations commerciales dans le secteur techno.

Cependant, la croissance de l'utilisation d'internet est marquante. En 2017, 75 % des ventes étaient réalisées par la force de vente directe, tandis que seulement 11 % l'étaient par internet. En 2015, cette proportion était encore plus élevée, atteignant 84 %. Ces données montrent une utilisation significative de l'internet comme canal de vente, même si le démarchage en personne reste important.

Utilité des moyens pour la mise en marché ou la vente des produits et services des entreprises





Capital humain

Lumière sur les pratiques et les enjeux de la gestion des ressources humaines dans un contexte Techno.



31

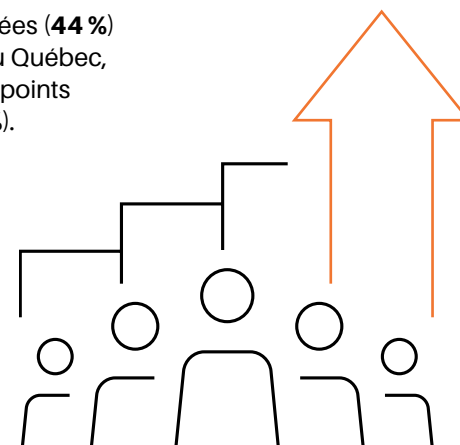
Nombre moyen total d'employé(e)s des entreprises au Québec

En 2024, les entreprises sondées comptent en moyenne 31 employé(e)s au Québec, soit un résultat comparable à la moyenne observée en 2017 (35).

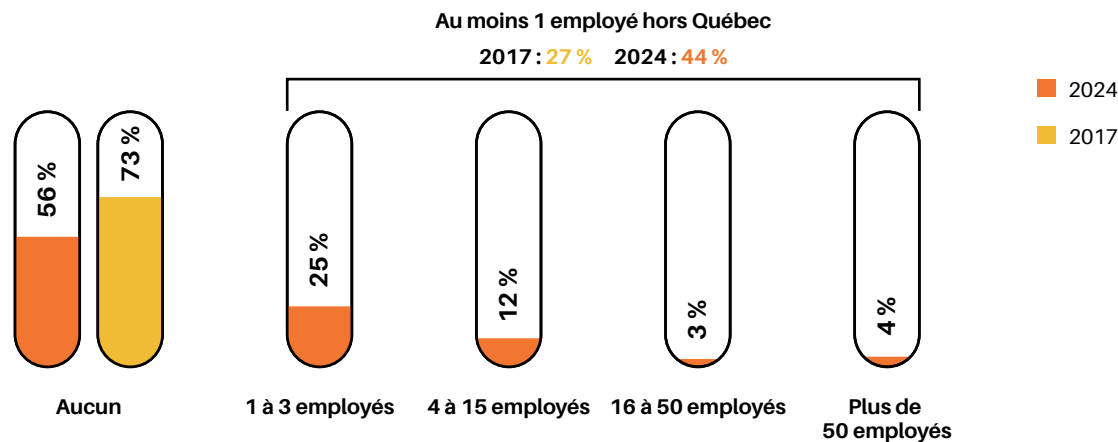
Augmentation du nombre d'employés situés hors Québec

Près de la moitié des entreprises interrogées (44 %) emploient des personnes situées hors du Québec, marquant une hausse significative de 17 points de pourcentage par rapport à 2017 (27 %).

Parmi les entreprises comptant de 1 à 3 employés, 25 % emploient au moins un collaborateur en dehors du Québec, contre 11 % en 2017.



Pourcentage des entreprises ayant des employés hors Québec



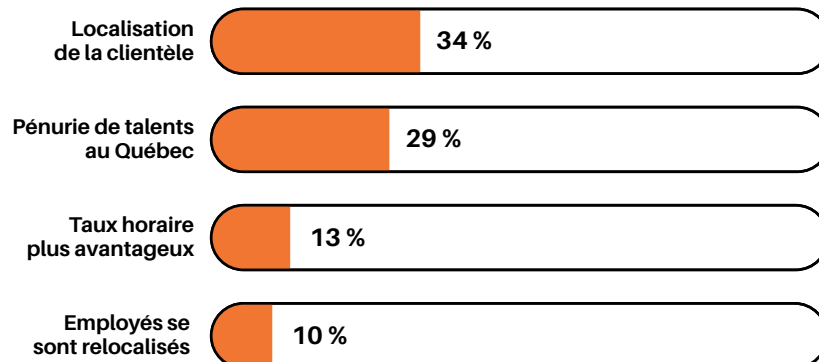


Principaux motifs à embaucher des employés hors Québec

La localisation de la clientèle (34 %) et la pénurie de talent au Québec (29 %) figurent parmi les principaux facteurs incitatifs pour les entreprises à recruter des employés en dehors du Québec.

Ces deux éléments majeurs poussent les entreprises à rechercher des compétences au-delà des frontières provinciales. D'autres facteurs, comme les taux horaires plus avantageux (13 %) et la relocalisation de certains employés (10 %) contribuent également à cette décision, bien que dans une moindre mesure.

Motifs à embaucher des employés hors Québec



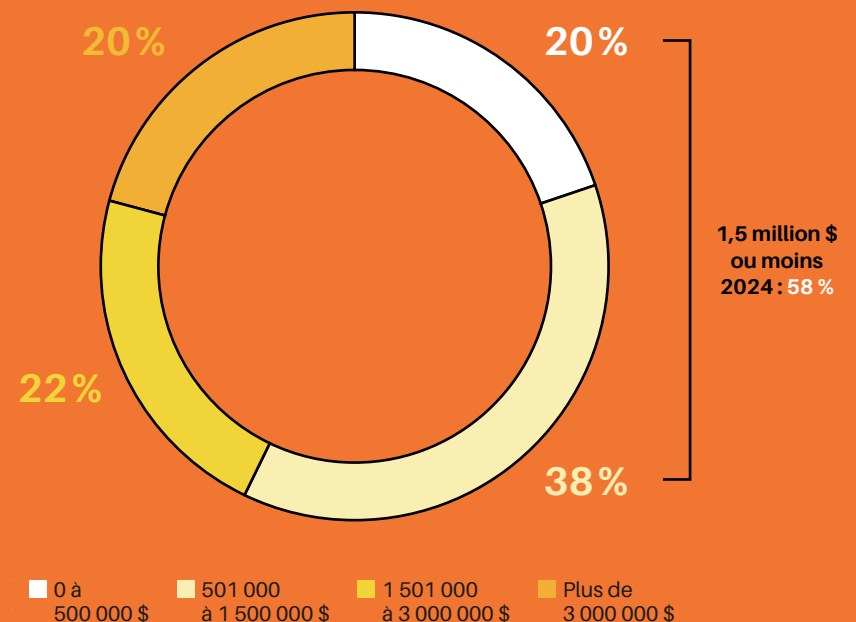
42 %

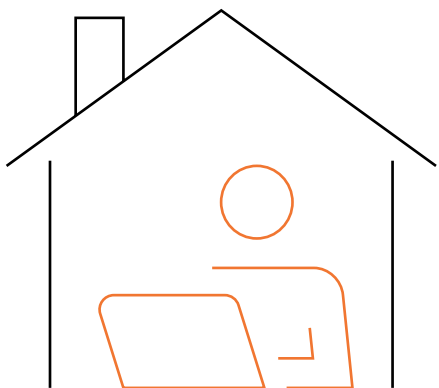
des entreprises ont une masse salariale totale supérieure à 1,5 million de dollars

Pour le dernier exercice financier complété de 2024, près de la moitié (42 %) des entreprises interrogées ont une masse salariale totale supérieure à 1,5 million de dollars.

Masse salariale totale des entreprises

Basée sur le dernier exercice financier

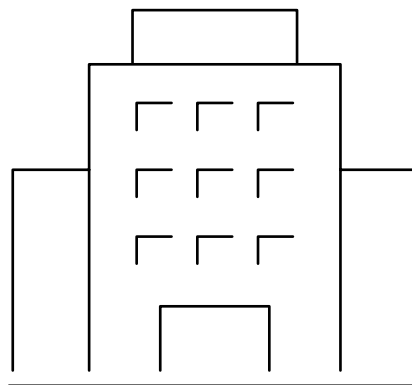




45 %

des employé(e)s travaillent à distance et ne viennent pas ou peu au bureau

Selon l'enquête, 89 % des entreprises interrogées ont mis en place une politique de télétravail. Parmi les employés, 45 % travaillent à distance et se rendent peu ou pas du tout au bureau, tandis que 24 % s'y rendent de manière sporadique et 31 % y vont régulièrement.



33 %

des entreprises ont des bureaux de plus petites superficies depuis la pandémie

Depuis la pandémie, une partie des entreprises a ajusté la taille de leurs bureaux. Plus des deux tiers (67 %) des entreprises affirment que leurs bureaux occupent la même surface (49 %) ou une plus grande (18 %) qu'avant la pandémie. Toutefois, 33 % des entreprises ont réduit la superficie de leurs bureaux.





Innovation

Analyse du degré d'innovation
des entreprises techs.

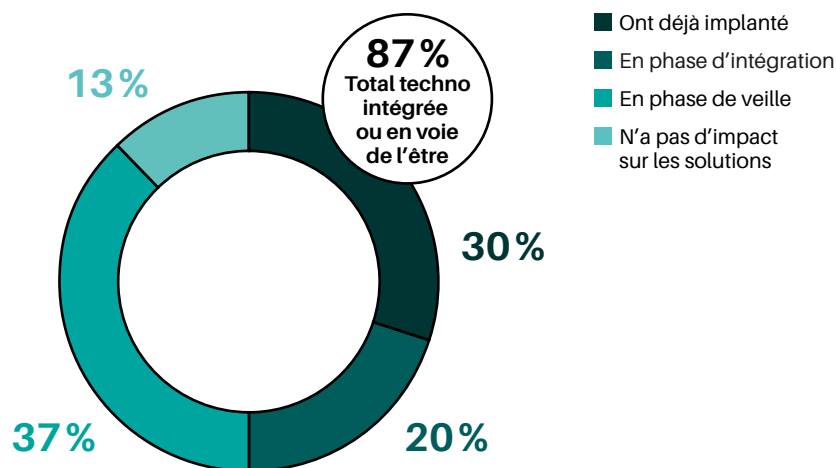


87 %

**des entreprises ont déjà intégré
l'intelligence artificielle dans leurs
solutions internes ou sont en voie
de le faire**

L'intelligence artificielle (IA) est désormais la technologie la plus couramment intégrée dans les solutions des entreprises. Actuellement, 30 % des entreprises ont déjà implanté cette technologie dans leurs solutions, tandis que 20 % sont en phase d'intégration. De plus, 39 % des entreprises sont en phase de veille et de planification pour adopter l'IA.

**Portrait de l'intégration de certaines technologies
émergentes dans les solutions des entreprises**



**David
Hervieux**

—> Président et fondateur
de Devolutions

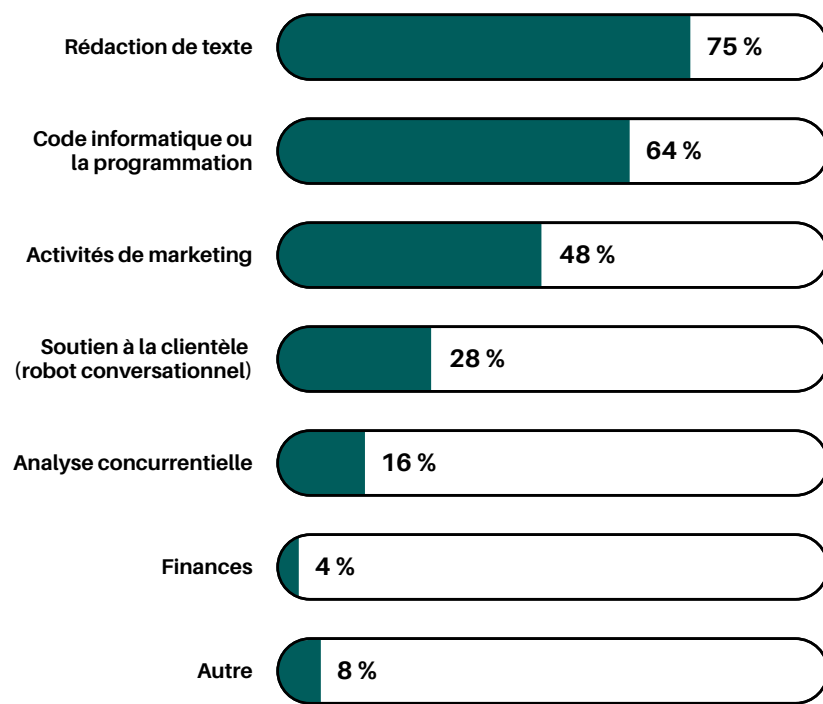
« Chez Devolutions, l'intelligence artificielle a transformé nos méthodes de travail tout en renforçant notre capacité à innover et en augmentant notre productivité. Ce que je retiens surtout de son implantation, c'est qu'elle nous a permis d'accroître à la fois la quantité et la qualité du travail accompli. Cependant, son utilisation doit être encadrée avec rigueur et prudence, car elle repose sur une vaste quantité de données et n'est pas sans failles. »

L'intelligence artificielle intégrée au développement de produits

L'intelligence artificielle est largement adoptée au sein des entreprises, notamment pour la programmation, une fonction utilisée par 64 % des répondants.

Cette adoption engendre également des défis, notamment en matière de sécurité des données. La protection des informations sensibles dans l'utilisation de l'IA est une préoccupation majeure pour les politiques internes des entreprises, soulignant la nécessité d'une vigilance continue dans les années, voire les mois à venir.

Types d'usages de l'intelligence artificielle dans les fonctions internes des entreprises

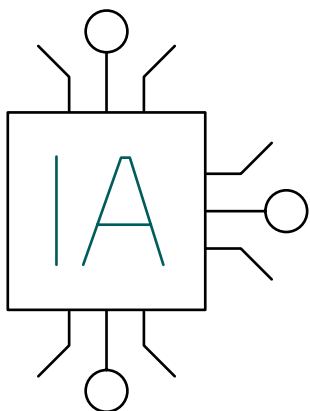


Jonathan Lessard

—> Président et cofondateur Nexapp

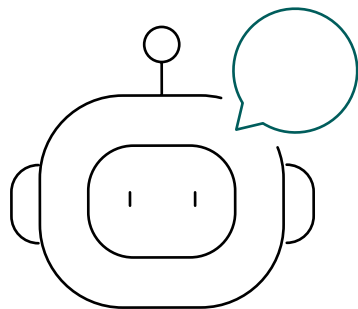
« Intégrer l'intelligence artificielle (IA) dans son produit n'est maintenant plus un élément différenciateur, c'est nécessaire si l'on veut compétitionner. Les Big Techs ont mis à notre disposition des solutions puissantes pour le faire. Bien que les technologies soient disponibles, le nerf de la guerre réside dans amener l'IA au marché le plus tôt possible, de la bonne manière. »

C'est pourquoi l'ingénierie logicielle joue un rôle central et vital dans l'intégration de l'intelligence artificielle dans un produit logiciel. Que ce soit la conception de l'architecture, la gestion des données, l'intégration de modèles, l'évolutivité, la performance, la sécurité, les tests et l'assurance qualité, l'ingénierie logicielle forme l'épine dorsale des projets d'intégration de l'IA, garantissant que le produit final est non seulement fonctionnel et performant, mais aussi fiable et sécurisé. »



48 %

des répondants utilisent
l'intelligence artificielle
dans les activités marketing
de leurs entreprises



28 %

des répondants utilisent
un robot conversationnel
pour soutenir la clientèle



Mathieu
Bélanger

—> Président, Parkour3

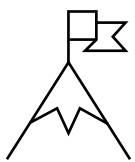
« Nos clients qui utilisent des robots conversationnels pour soutenir leur service à la clientèle ont constaté une amélioration notable de l'efficacité opérationnelle. En automatisant les réponses aux questions fréquentes, ils ont pu offrir un support 24/7 tout en libérant des ressources pour des tâches plus complexes, ce qui a conduit à une augmentation de la satisfaction client et à une meilleure allocation des ressources internes. »



Véronique Morin-Morissette

—> Directrice Marketing chez Korem

« Dans le cadre de notre transition vers une semaine de travail de 4 jours, l'intégration de l'intelligence artificielle s'avère essentielle pour optimiser nos stratégies marketing. L'IA joue un rôle crucial à chaque étape de notre processus, de la recherche à la rédaction, en passant par l'idéation, le formatage, la déclinaison, l'enrichissement et l'optimisation du contenu marketing. Grâce aux outils d'IA, nous avons non seulement réussi à accroître notre productivité, mais à réduire le temps nécessaire pour produire des campagnes marketing de haute qualité. L'adoption d'outils d'IA nous permet de maximiser notre retour sur investissement et d'exceller. »



Défis et enjeux

Analyse des défis
et enjeux des entreprises
technos du Québec.



Le contexte économique entraîne des répercussions sur le secteur technologique

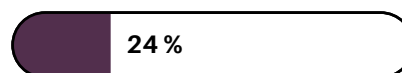
Plus des deux tiers des entreprises sondées anticipent une hausse de leurs revenus. Ce chiffre est inférieur aux 80 % enregistrés en 2017. Par ailleurs, 24 % des entreprises s'attendent à ce que leurs revenus demeurent stables par rapport à l'exercice précédent.

Évolution des revenus et du nombre d'effectifs des entreprises (2024)

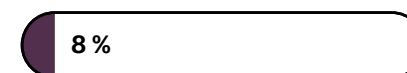
Augmenter



Demeurer stables



Diminuer



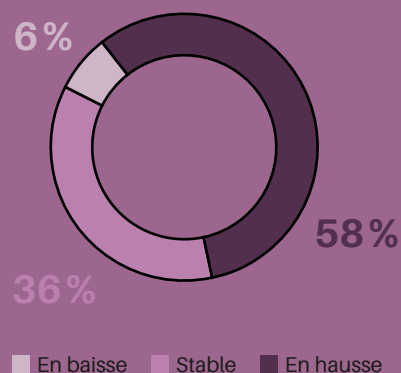
58 %

des entreprises prévoient une augmentation de leurs effectifs

Pour 2024, plus de la moitié des entreprises interrogées envisagent une augmentation de leur effectif de plus de 5 %. Ce chiffre est inférieur à celui de 2017, où il s'établissait à 74 %. Cette baisse de 16 points de pourcentage peut être attribuée à une adaptation aux conditions économiques actuelles.

Par ailleurs, 36 % des entreprises s'attendent à maintenir leurs effectifs stables cette année.

Évolution des revenus et du nombre d'effectifs des entreprises

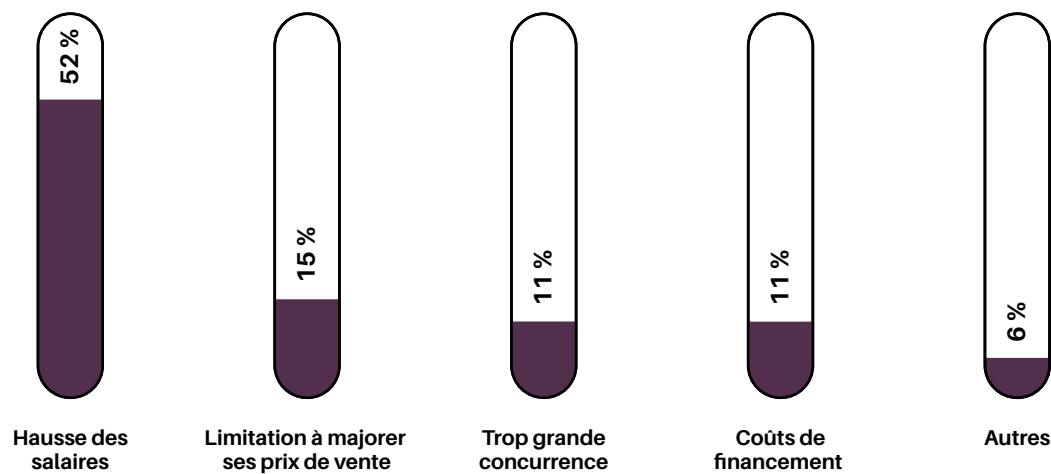


52 %

des entreprises estiment que la hausse des salaires sera le principal facteur impactant leur profitabilité dans les 24 mois à venir

Cette préoccupation dépasse de loin d'autres facteurs tels que la limitation à majorer les prix de vente (15 %), la trop grande concurrence (11 %) ou encore les coûts de financement (11 %). En effet, la pression exercée par la hausse des salaires affecte directement la marge bénéficiaire des entreprises et leur capacité à investir.

Facteurs liés à la profitabilité des entreprises



47 %

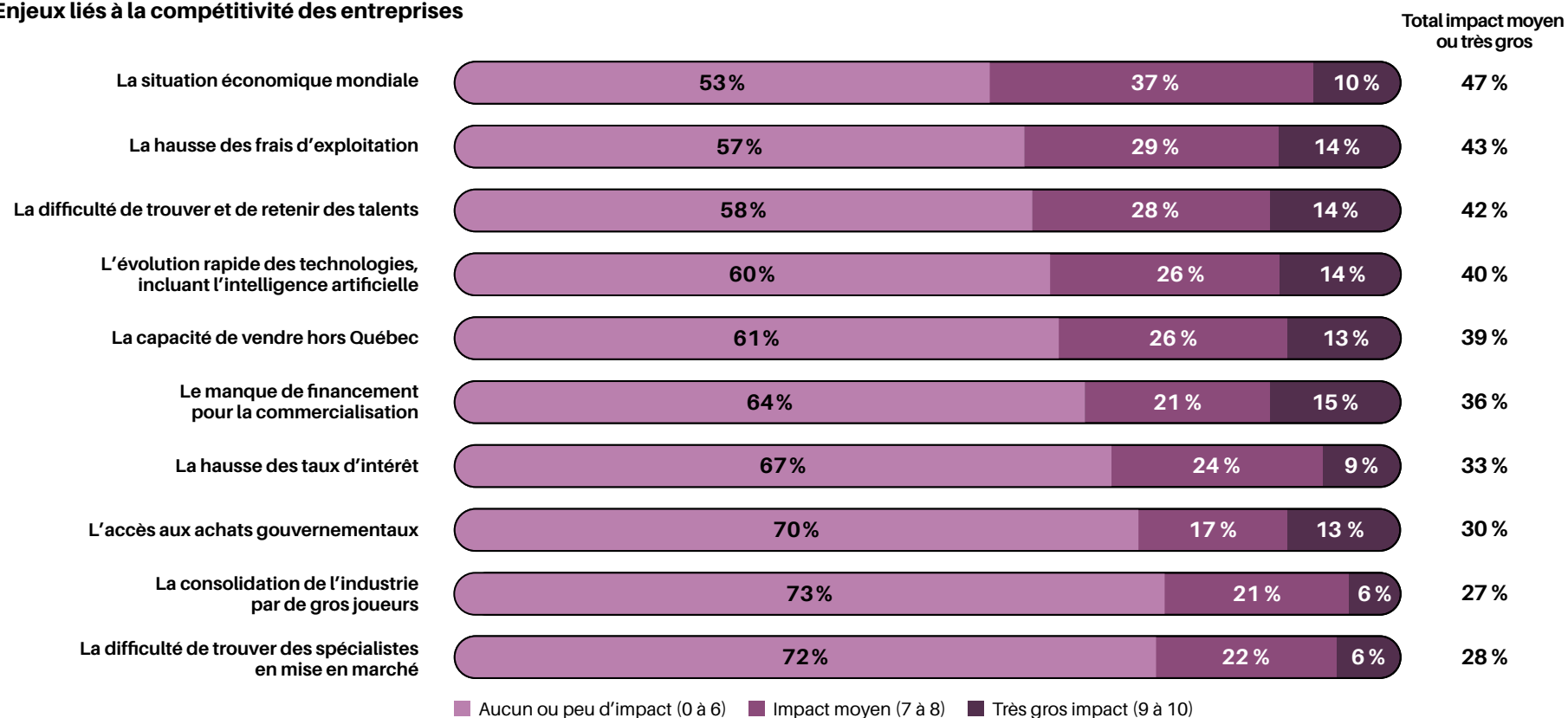
des répondants considèrent que la situation économique mondiale est l'enjeu qui aura le plus d'impact sur leur compétitivité

Les entreprises interrogées identifient également la hausse des frais d'exploitation (43 %) et la difficulté à trouver des talents (41 %) comme des enjeux majeurs affectant leur compétitivité dans les 24 prochains mois.

Bien que l'évolution rapide des technologies ait constitué un défi important par le passé, seulement 40 % des entreprises en 2024 considèrent que cela aura un impact significatif sur leur compétitivité, contre 65 % en 2017. Cette diminution indique une adaptation progressive aux avancées technologiques, tandis que de nouveaux défis économiques et opérationnels émergent.



Enjeux liés à la compétitivité des entreprises



Stratégie de croissance des PME Technos du Québec

48 %

des répondant(e)s prévoient de faire des acquisitions pour assurer la croissance de leur entreprise

Les stratégies principales envisagées pour les cinq prochaines années demeurent similaires à celles de 2017 : croître par acquisitions (48 %), fusionner avec une entreprise complémentaire (47 %) et vendre l'entreprise si une offre compétitive se présente (45 %).

Par rapport à 2017, une proportion plus élevée d'entreprises prévoit désormais des fusions avec des entreprises complémentaires (+ 16 points de pourcentage) et envisage de vendre leur entreprise si l'offre est compétitive, indépendamment de l'acquéreur (+ 6 points de pourcentage).

47 %

des répondant(e)s prévoient d'effectuer une fusion de leur entreprise avec une entreprise complémentaire

Perception de l'avenir des entreprises d'ici 5 ans

Croître en procédant à des acquisitions



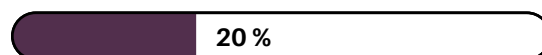
Effectuer une fusion de son entreprise avec une entreprise complémentaire



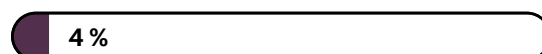
Vendre son entreprise si l'offre est compétitive, peu importe l'acquéreur



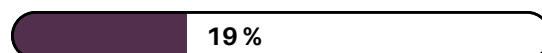
Vendre son entreprise à des membres de son équipe



Vendre ou transférer l'entreprise à des membres de sa famille



Aucun de ces changements n'est prévu



François Rainville

—> CEO, Avera

« Les acquisitions stratégiques ont été un moteur essentiel de notre croissance chez Avera. Elles nous permettent non seulement d'élargir notre expertise et nos capacités techniques, mais aussi d'entrer sur de nouveaux marchés avec une offre encore plus diversifiée. Grâce à nos 9 acquisitions à l'international, nous avons renforcé notre position de leader dans l'industrie, tout en augmentant significativement notre portée mondiale et notre capacité à fournir des solutions innovantes à nos clients. Les résultats sont clairs : une croissance accélérée, des synergies optimisées, et une valeur ajoutée accrue pour nos clients. »



Montréal

514 874-2667

Québec

418 476-6888 ou 877 874-2667



aqt.ca

Avec la collaboration du
Ministère de l'Économie,
de l'Innovation et de l'Énergie

