

LIBÉRER LE PLEIN POTENTIEL DES STARTUPS CANADIENNES

CONSTATS ET RECOMMANDATIONS DES ENTREPRENEURS
POUR ACCÉLÉRER L'ADOPTION, LA CROISSANCE ET L'IMPACT
DES STARTUPS TECHNOLOGIQUES CANADIENNES

JUIN 2025

PRÉPARÉ PAR :



« On a vendu au Space Center de Houston avant de pouvoir approcher le Jardin botanique de Montréal. »

« On aimerait appliquer pour des programmes, et on serait probablement éligible, mais le délai de réponse est de plus d'un an... On ne sait même pas si on sera encore là dans un an. »

« Les contrats vont à des grosses firmes américaines, alors qu'on aurait pu construire des solutions ici. On n'est même pas considérés dans les appels d'offres. »

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Les startups¹ technologiques canadiennes réussissent à l'international mais peinent à accéder et à se développer dans le marché domestique. Cela représente une occasion manquée majeure pour la croissance économique, la productivité et la souveraineté technologique du pays.

Le défi : Les programmes gouvernementaux traitent les startups technologiques innovantes comme des PME traditionnelles. L'approvisionnement gouvernemental complexe, les critères de financement rigides, les acheteurs souvent trop prudents, et le faible taux d'adoption technologique par les entreprises canadiennes poussent nos startups les plus prometteuses à se développer ailleurs en premier.

L'opportunité : Une action fédérale stratégique peut exploiter les forces du Canada—recherche de calibre mondial, talents qualifiés, capital abondant—pour bâtir les champions technologiques de demain. Le message des entrepreneurs consultés dans le cadre de cet exercice : des ajustements politiques pourraient débloquer un impact économique majeur.

Plusieurs pistes de solutions ont été soulevées, incluant ces 7 actions stratégiques :

1. Ajuster l'approche du fédéral envers les startups technologiques en les reconnaissant comme une catégorie distincte des PME traditionnelles.
2. Introduire des incitatifs d'adoption de technologies innovantes développées au Canada pour augmenter la productivité des entreprises tout en supportant l'écosystème des startups canadiennes.
3. Intégrer l'achat de technologies canadiennes dans les politiques d'approvisionnement public et les programmes majeurs.
4. Simplifier les demandes de financement utilisant des approches basées sur des jalons correspondant aux cycles des startups, incluant pour la commercialisation et la R&D.
5. Implémenter des crédits d'impôt pour investisseurs afin de mobiliser le capital domestique et étranger pour l'innovation technologique.
6. Exonérer les gains en capitaux lorsque réinvestis dans les entreprises technologiques canadiennes émergentes.
7. Tirer profit des vecteurs technologiques comme l'IA, le quantique, la robotique et autres technologies émergentes au profit de secteurs stratégiques tels que la défense, l'énergie, les infrastructures, le manufacturier, la santé et l'éducation.

Impact concret :

Ces changements aideraient les jeunes entreprises technologiques canadiennes à croître localement avant de s'étendre à l'échelle mondiale, créant des effets multiplicateurs pour l'emploi, la productivité et les exportations. Les entrepreneurs qui bâtissent l'économie de demain sont prêts à croître ici — ils ont besoin du gouvernement comme partenaire stratégique pour atteindre leur plein potentiel plus rapidement.

¹ Dans ce document, le terme "startups" désigne les entreprises technologiques émergentes en forte croissance, incluant les scale-ups (entreprises post-amorçage ayant démontré une traction commerciale)

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ EXÉCUTIF	2
APERÇU	4
1 - INTRODUCTION	6
2- APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE	9
3 - CONSTATS	10
3.1 - STRATÉGIE CIBLÉE POUR LES STARTUPS	10
3.2 COMMERCIALISATION ET ADOPTION TECHNOLOGIQUE	11
3.3 POLITIQUES ET PROCESSUS GOUVERNEMENTAUX	12
3.4 FISCALITÉ ET FINANCEMENT	13
3.5 - CULTURE D'INNOVATION	15
4 - SUGGESTIONS D' ACTIONS CONCRÈTES	17
4.1 - STRATÉGIE CIBLÉE POUR LES STARTUPS	17
4.2 COMMERCIALISATION ET ADOPTION TECHNOLOGIQUE	18
4.3 POLITIQUES ET PROCESSUS GOUVERNEMENTAUX	20
4.4 FISCALITÉ ET FINANCEMENT	21
4.5 CULTURE D'INNOVATION	23
5 - CONCLUSIONS ET PROCHAINES ÉTAPES	24
ANNEXES	25-28

APERÇU

Dans un contexte de réalignement économique, de montée de l'intelligence artificielle et d'accroissement de la concurrence géopolitique, le Canada doit revoir en profondeur son modèle économique. Les startups technologiques sont un levier important pour aider à augmenter la productivité, développer des compétences clés (IA, quantique, etc.), diversifier les exportations, soutenir des secteurs stratégiques et créer une économie prospère. Les entrepreneurs technologiques rencontrés dans le cadre des trois tables rondes organisées par Québec Tech ont soulevé plusieurs actions concrètes que le gouvernement fédéral pourrait considérer pour arriver à maximiser l'impact des startups technologiques sur l'économie canadienne.

Méthodologie

En mai 2025, Québec Tech a réuni plus de 30 fondateurs.trices d'entreprises technologiques québécoises à travers trois tables rondes. Tous dirigent des entreprises post-amorçage, en forte croissance, avec traction commerciale au Canada et à l'international. Bien que certains éléments qui ont été soulevés soient spécifiques à la réalité québécoise, les discussions ont été explicitement dirigées vers le contexte canadien, et les propositions énumérées dans le présent document concernent et pourraient bénéficier à l'ensemble des entreprises technologiques canadiennes.

Les discussions ont été structurées autour de plusieurs thèmes, et cinq d'entre eux semblent particulièrement porteurs aux yeux des entrepreneur.es : commercialisation et adoption, politiques gouvernementales, fiscalité et financement, stratégie pour les startups, et culture d'innovation.

Constats principaux

- **Stratégie pour les startups** : les startups technologiques innovantes sont souvent traitées comme des PME traditionnelles malgré leurs besoins fondamentalement différents. Il n'y a aucune stratégie claire ni coordination spécifique entre les différents organismes et paliers de gouvernement pour répondre aux enjeux des startups.
- **Commercialisation et adoption** : les entreprises technologiques canadiennes vendent plus facilement à l'international qu'au pays. Le manque d'incitatifs à l'achat local et à l'investissement corporatif en innovation limite leur croissance, sans compter les règles d'approvisionnement public et les appels d'offres qui sont souvent écrits pour favoriser les grands joueurs, souvent américains ou internationaux.
- **Politiques et processus gouvernementaux** : les processus sont lents, complexes et peu adaptés à l'agilité nécessaire pour innover (ex. demandes de subventions, immigration, mobilité interprovinciale).
- **Fiscalité et financement** : le capital est disponible mais rigide - contraint par des critères trop conservateurs ou limitatifs. Les incitatifs fiscaux actuels n'encouragent ni le réinvestissement local ni l'attraction de nouveaux investisseurs internationaux.
- **Culture entrepreneuriale et d'innovation** : l'aversion au risque, la prudence des acheteurs publics et le manque de reconnaissance de l'engagement de nos entrepreneur.e.s freinent l'adoption locale et l'émergence de nouveaux champions.

Suggestions d'actions concrètes à prioriser

Parmi les éléments qui sont ressortis des échanges avec les entrepreneurs, plusieurs pistes de solutions ont été soulevées, dont sept priorités jugées particulièrement porteuses pour guider l'action gouvernementale à court terme :

1. Ajuster l'approche du fédéral envers les startups technologiques en les reconnaissant comme une catégorie distincte des PME traditionnelles.

Objectifs : développer des programmes plus adaptés à la réalité des startups technologiques, qui considère leur rôle stratégique à long-terme dans l'économie, et qui permet d'orchestrer les ressources efficacement à travers toutes les phases de la vie d'une startup.

2. Introduire des incitatifs d'adoption de technologies innovantes développées au Canada pour augmenter la productivité des entreprises tout en supportant l'écosystème des startups canadiennes.

Objectifs : promouvoir l'achat de technologies canadiennes pour aider les startups à trouver des clients dans le marché Canadien et promouvoir l'innovation au sein des entreprises établies.

3. Intégrer l'achat de technologies canadiennes dans les politiques d'approvisionnement public et les programmes majeurs.

Objectifs : utiliser le pouvoir d'achat gouvernemental pour soutenir la croissance des technologies canadiennes et augmenter la productivité des activités gouvernementales par l'innovation technologique.

4. Adapter les critères des demandes de financement en utilisant des approches basées sur des jalons correspondant aux cycles des startups.

Objectifs : permettre aux startups d'avoir accès rapidement au financement grâce à des critères d'évaluation allégés, tout en limitant le risque pour le gouvernement en octroyant des ressources selon les critères de performance et l'avancement des startups par rapport à des jalons établis.

5. Implémenter des crédits d'impôt pour investisseurs afin de mobiliser le capital domestique et étranger pour l'innovation technologique canadienne.

Objectifs : stimuler l'investissement local dans les startups et attirer plus de talents et capital vers l'entrepreneuriat technologique.

6. Exonérer les gains en capitaux lorsque réinvestis dans les entreprises technologiques canadiennes.

Objectifs : attirer et retenir les capitaux et l'expertise, tant locale qu'internationale.

7. Concentrer les ressources sur les secteurs stratégiques—IA, quantique, cybersécurité, technologies propres, défense, santé.

Objectifs : conserver une compétitivité internationale et une souveraineté dans les secteurs jugés prioritaires et critiques par le gouvernement.

1 - INTRODUCTION

UN MOMENT DÉCISIF POUR LE QUÉBEC ET LE CANADA TECHNOLOGIQUE

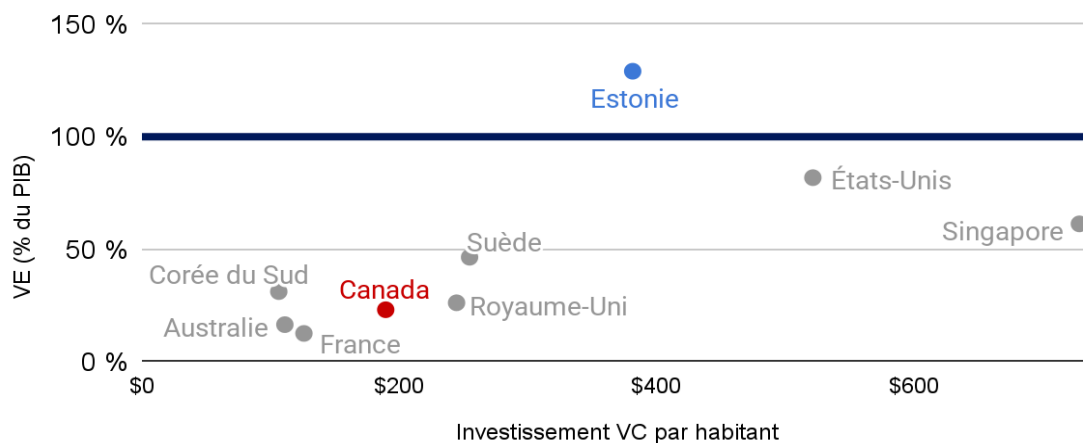
Le Canada est confronté à une pression croissante pour réhausser sa productivité, accélérer l'adoption de l'intelligence artificielle, et sécuriser ses chaînes d'approvisionnement dans un contexte géopolitique incertain. Dans ce cadre, le secteur technologique représente un levier stratégique encore sous-utilisé — capable de générer des gains de productivité, d'attirer les talents, et de renforcer la souveraineté économique.

Plusieurs autres pays misent sur leur écosystème de startups technologiques pour faire avancer leur économie et s'assurer de développer des capacités stratégiques - la France, la Corée du Sud, la Suède, l'Estonie, l'Angleterre et la Pologne sont quelques exemples probants. Ces pays ont mis en place des cadres structurants qui permettent de répondre aux besoins particuliers des startups technologiques innovantes et d'accélérer leur croissance.

Au cours des deux dernières décennies, le Canada a aussi investi massivement dans son écosystème d'innovation : soutien aux fonds de capital de risque, investissements en recherche et développement, création des super-grappes, développement de centres d'innovation comme MaRS, Communitech et le MILA. Par contre, certains se montrent encore plus agressifs et leur secteur technologique croit encore plus vite que celui du Canada, la compétition internationale est forte.

D'autres pays arrivent à faire mieux avec moins - à stimuler leur écosystème de startups technologiques et d'en faire un levier économique majeur. Par exemple, l'Estonie investit environ 400\$ par habitant en capital de risque, presque 2x plus que le Canada malgré un PIB par habitant qui équivaut à 60% de celui des canadiens. La valorisation totale de ses startups technologiques surpassait même l'ensemble de son PIB - démontrant la valeur économique que l'Estonie arrive à générer dans son écosystème, notamment grâce à une approche agressive, stratégique, ciblée et organisée.

Valeur de l'écosystème startups (VE) en pourcentage du PIB, selon les investissements VC par habitant pour différents pays



Source : Dealroom, IMF DataMapper (2025)

Pour de nombreux fondateurs.trices, l'infrastructure de support au Canada, conçue pour une période économique révolue, ne répond plus aux exigences actuelles : montée de l'IA générative, transitions industrielles rapides, remontée d'une concurrence mondiale et la mise en place de stratégies claires et ambitieuses de d'autres pays.

En parallèle, les modèles de financement et d'expansion des entreprises technologiques ont évolué. Certains fonds de capital de risque canadiens adoptent de plus en plus des approches de type investissement-privé ("private equity") en investissant de plus gros montants, dans un nombre plus limité de compagnies plus matures (source : CVCA). Les modèles traditionnels de financement via le capital de risque sont donc de plus en plus remis en question. Les startups évoluent aussi, avec l'émergence de modèles d'affaires hybrides – combinant technologies, services et infrastructures – dans les secteurs comme l'énergie, la santé ou la défense.

Avec tous ces changements, les politiques publiques et les programmes de support actuels deviennent trop rigides, fragmentés ou inadaptés à la réalité des startups.

L'arrivée d'un nouveau gouvernement, qui exprime une volonté claire de relancer notre économie, offre donc une opportunité de repenser la façon dont on perçoit et on traite les startups technologiques d'un point de vue stratégique.

Québec Tech consulte régulièrement les entrepreneur.es technologiques de notre province pour comprendre les défis qu'ils et elles vivent au quotidien. Nous avons utilisé la force de notre réseau et notre proximité avec les entrepreneurs pour mettre en lumière certains enjeux qui semblent être alignés aux priorités du nouveau gouvernement fédéral. Cette démarche vise donc à formuler des recommandations concrètes, pragmatiques et alignées sur les réalités du terrain, pour que le gouvernement puisse accélérer l'adoption de technologies locales, supporter le financement de la croissance, et reconnaître l'importance stratégique des startups comme moteur économique. Québec Tech joue ici son rôle de trait d'union entre les innovateurs et les décideurs publics.

2 - APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

ÉCOUTER CEUX QUI BÂTISSENT L'ÉCONOMIE DE DEMAIN

Cette consultation reflète la diversité des expériences entrepreneuriales, toutes enracinées dans les défis concrets liés à la commercialisation technologique au Québec et au Canada.

En mai 2025, Québec Tech a organisé une série de trois tables rondes confidentielles réunissant plus de trente fondateurs.trices et dirigeant-es d'entreprises technologiques québécoises. Tous dirigent des entreprises post-amorçage, en forte croissance, avec traction commerciale ici et à l'international. Ces échanges ont été conçus comme un exercice de consultation ciblée, permettant de faire remonter les enjeux vécus sur le terrain et d'identifier des pistes d'action à fort impact pour les gouvernements.

La démarche s'est concentrée sur un segment précis :

- Des entreprises post-amorçage, ayant déjà validé leur produit ou service sur le marché et démontré une traction commerciale ;
- Une diversité sectorielle, incluant l'intelligence artificielle, la quantique, la santé, la fabrication avancée, les plateformes logicielles, l'énergie et la cybersécurité ;
- Des fondateurs.trices avec une expérience directe de l'expansion nationale ou internationale, souvent confrontés aux enjeux d'adoption, de financement ou de talent.

Chaque table ronde a été structurée autour de cinq grands thèmes — stratégie pour les startups, commercialisation et adoption, politiques gouvernementales, fiscalité et financement, et culture d'innovation — tout en laissant une grande place aux témoignages spontanés et aux propositions concrètes des participants.

L'objectif n'était pas d'obtenir un consensus, mais de faire émerger des constats partagés et d'identifier des leviers pragmatiques, fondés sur la réalité quotidienne de celles et ceux qui bâtissent l'économie technologique du Québec.

3 - CONSTATS

OBSTACLES SYSTÉMIQUES À LA COMPÉTITIVITÉ TECHNOLOGIQUE

3.1 - STRATÉGIE CIBLÉE POUR LES STARTUPS

Les startups technologiques innovantes sont souvent traitées comme des PME traditionnelles, sans reconnaissance de leurs trajectoires ni de leur rôle stratégique dans la croissance économique du pays. À titre de comparaison, au Canada, les startups relèvent du portefeuille des petites entreprises, sans entité ou stratégie dédiée aux entreprises technologiques en forte croissance.

- **Absence de stratégie nationale ou de cadre institutionnel** dédié aux startups technologiques innovantes.
- **Étalement des programmes publics sans ciblage stratégique sectoriel ou par stade de maturité.**
 - On dénombre plus de 1500 programmes d'aides aux entreprises sur le site du Gouvernement du Canada. Les startups technologiques font souvent appels à des consultants pour les aider à naviguer ces différents programmes et comprendre lesquels s'appliquent à leurs besoins.
- **Aucune différenciation dans les critères d'évaluation ou de financement.**
- **Faible coordination intergouvernementale** sur les priorités stratégiques émergentes.

« On est jugés sur les mêmes critères qu'un distributeur d'équipement de plomberie. Ce n'est pas le même cycle, pas les mêmes besoins. »

« Il faudrait qu'on soit reconnu comme une catégorie d'entreprise distincte. On n'est pas des PME, on n'est pas encore des grandes entreprises, mais on joue un rôle stratégique. »

3.2 COMMERCIALISATION ET ADOPTION TECHNOLOGIQUE

Les entreprises technologiques canadiennes vendent plus facilement à l'international qu'auprès des institutions publiques ou grandes entreprises d'ici. Le marché domestique est difficile d'accès, malgré un fort potentiel d'impact économique et social.

- **Faible taux d'adoption des technologies locales** dans le secteur public ainsi que par les PME.
- **Absence d'incitatifs concrets** pour favoriser l'achat de technologies innovantes locales.
- **Difficultés à trouver de premiers clients dans le marché canadien** - plusieurs entrepreneurs se tournent, par nécessité, vers les marchés étrangers comme source de premiers clients avant de pouvoir vendre au Canada.
- **Peu de mécanismes pour tester, piloter ou intégrer des innovations technologiques canadiennes.**
- **Accès limité** pour les startups innovantes aux budgets d'expérimentation technologique.
- **Les programmes publics soutiennent surtout la R&D et l'incubation**, pas la commercialisation ou l'adoption de technologies innovantes.
 - Plusieurs entrepreneurs mentionnent le défi de trouver du talent compétent et expérimenté en ventes et en commercialisation. Plusieurs disent devoir se tourner vers le Sud de la frontière pour trouver les capacités requises.

« 95 % de nos ventes sont à l'extérieur du Canada... Le marché local est trop complexe et lent à activer. »

« On a des clients comme Walmart, l'aéroport Charles de Gaulle et autres grandes organisations et presque rien ici au Canada. »

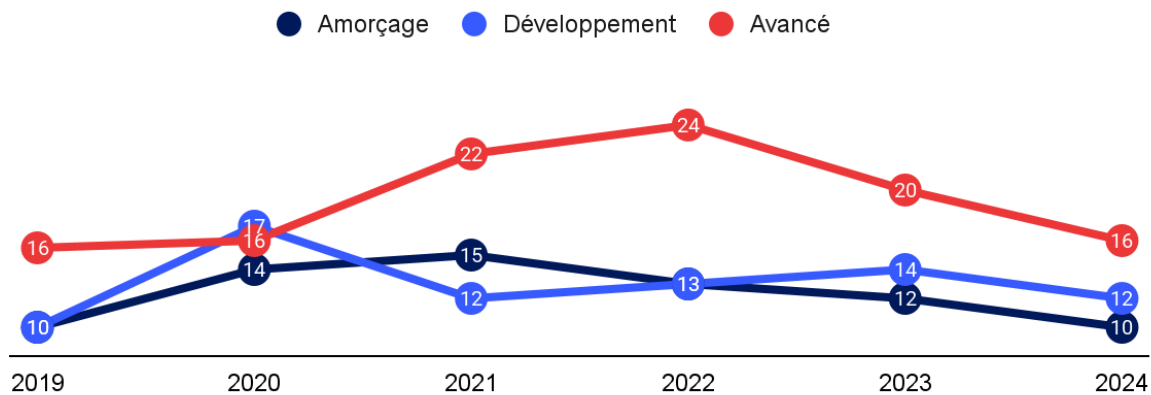
« On a vendu au Space Center de Houston avant de pouvoir approcher le Jardin botanique de Montréal. »

3.3 POLITIQUES ET PROCESSUS GOUVERNEMENTAUX

Les fondateurs.trices soulignent la lenteur, la complexité et le manque d'agilité des politiques publiques. Les outils actuels ne sont pas conçus pour suivre le rythme d'innovation des startups technologiques, qui évoluent dans un environnement hautement mondialisé et concurrentiel.

- **Critères, lourdeurs et exigences des processus d'appels d'offres publics** sont quasi-inaccessibles pour les jeunes entreprises innovantes (ex., certifications, références clients, longévité de l'entreprise, assurances, etc.).
- **Lourdeur administrative** liée à l'application pour des programmes qui requiert parfois l'utilisation de consultants.
 - Ces consultants chargent aux startups entre 5-15% des montants crédités ou subventionnés ce qui réduit l'impact réel des programmes pour les entreprises qui en bénéficient.
- **La complexité des appels d'offres** favorisent les grands groupes et les fournisseurs étrangers établis.
- **Manque de mécanismes** pour co-développer ou expérimenter des solutions locales.
- **Coordination faible entre les paliers de gouvernement** - notamment en approvisionnement, fiscalité, immigration et standards interprovinciaux.
- **Manque de prévisibilité et de continuité** dans certains programmes (ex., budgets retirés, règles changeantes, etc.).
- **Délais de traitement inadaptés** - jusqu'à 12 à 18 mois de traitement pour certains programmes.
 - Les startups canadiennes ont typiquement entre 10 et 16 mois de marge de manœuvre financière, selon leur stade de développement (source : BDC).

**Marge de manœuvre financière médiane selon le stade de développement
(nombre de mois, entre 2019 et 2024)**



Source : BDC (2025)

« Les contrats vont à des firmes américaines, alors qu'on aurait pu construire des solutions ici. On n'est même pas considérés dans les appels d'offres. »

« On nous demande toutes les certifications : ISO, SOC2... mais ça prend deux ans pour les obtenir. »

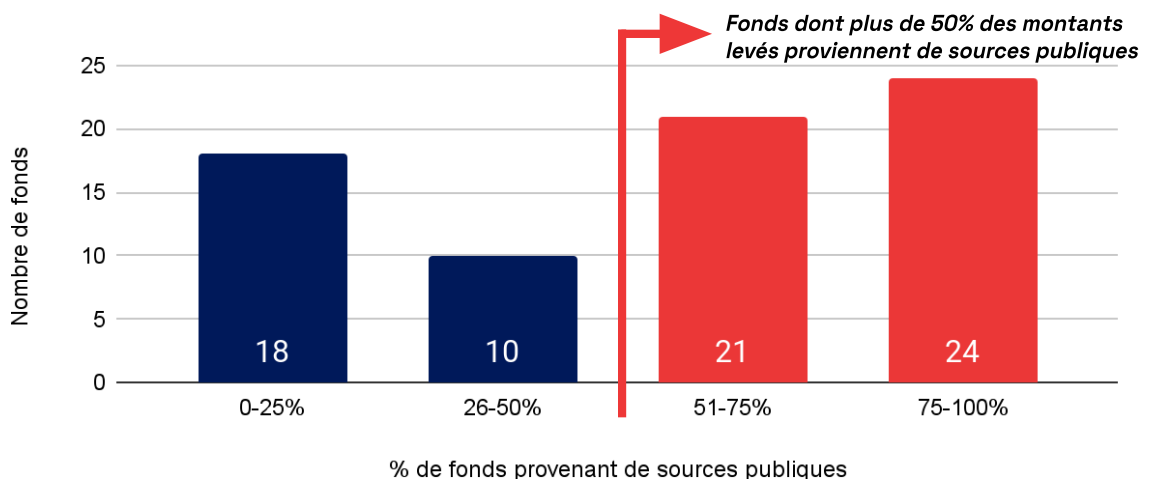
« On aimerait appliquer pour des programmes, et on serait probablement éligible, mais le délai de réponse est de plus d'un an... On ne sait même pas si on sera encore là dans un an. »

3.4 FISCALITÉ ET FINANCEMENT

Le capital existe, mais il est difficile à activer. Les critères des fonds soutenus par l'État sont souvent rigides, et les incitatifs fiscaux mal calibrés pour mobiliser les investisseurs ou retenir les fondateurs.trices.

- **Dépendance accrue à l'égard des capitaux étrangers** pour les transactions importantes - seulement 22% de la valeur totale des transactions au Canada ont été conclues avec des investisseurs uniquement canadiens (BDC, 2025).
- **Les fonds publics ont des mandats d'investissement peu flexibles** - ce qui freine les firmes de capital de risque à investir dans des projets jugés plus risqués.
 - 60 % des fonds de capital de risque au Québec ont plus de la moitié de leurs montants levés provenant de sources publiques ou parapubliques (source : Réseau Capital).

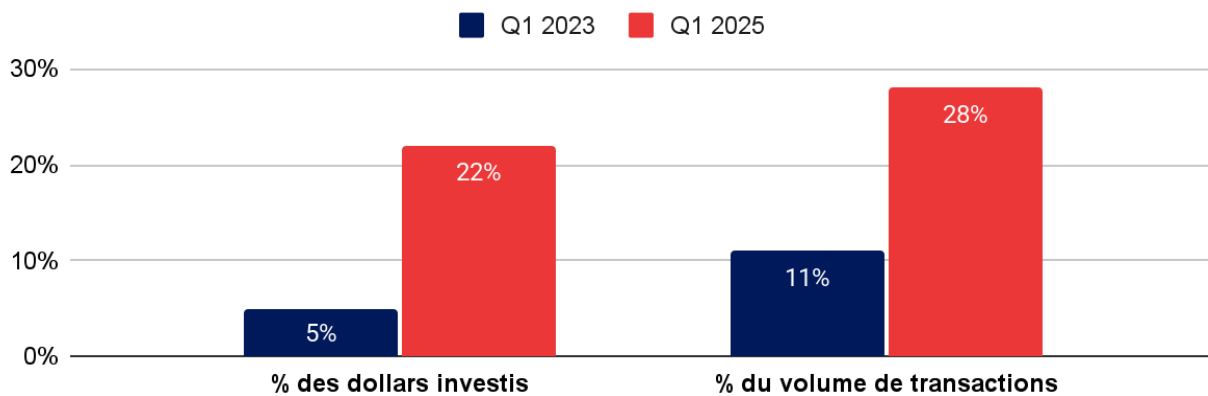
Distribution des fonds selon la part de financement public (2004-2023)



Source : Réseau Capital (2025)

- 11,5 G\$ en capital de risque non-déployé au Canada en 2025, partiellement en raison de contraintes opérationnelles (source : BDC), ces capitaux fondent lentement sous forme de frais de gestion au lieu d'être activement déployés à aider nos startups technologiques.
- Les firmes de capital de risque investissent dans des projets plus matures, et donc moins risqués (source : CVCA).

Comparaison du pourcentage des investissements et du volume de transactions dans les startups en stade avancés (séries C et D) entre les premiers trimestres 2023 et 2025



Source : CVCA (2025)

- **Faibles incitatifs fiscaux pour les investisseurs individuels**, les bureaux d'investissement familiaux ou fondateurs.trices à réinvestir au Canada.
- **L'allocation de ressources actuelle favorise la R&D**, au détriment du développement commercial.

« Il y a du capital au Canada, mais c'est du capital statique. Il ne suit pas le rythme. »

« Même avec une sortie, lever du capital ici est difficile. Les fonds publics sont rigides, les privés copient leur modèle. »

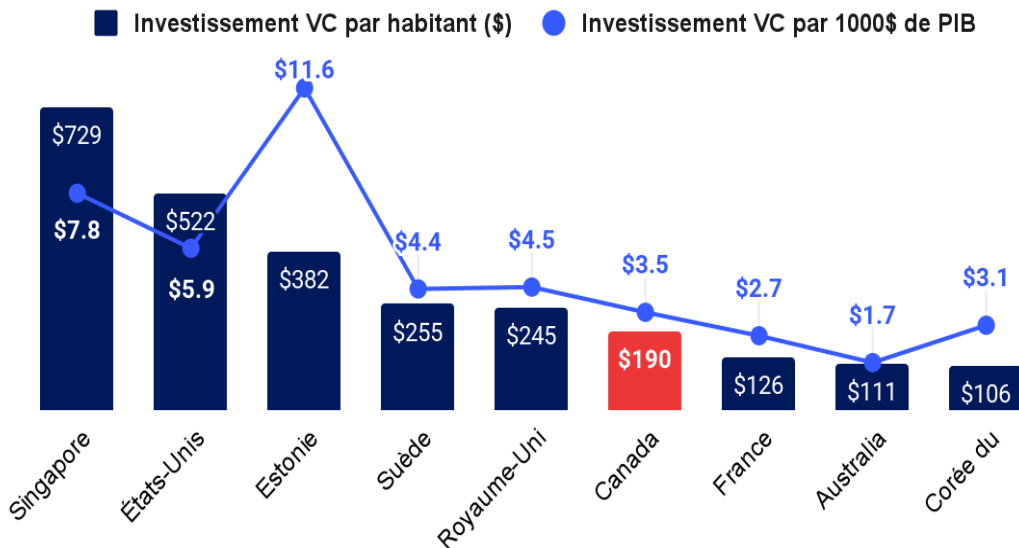
« J'ai tout réinvesti aux États-Unis. Il n'y a aucun incitatif fiscal pour investir au Canada. »

3.5 - CULTURE D'INNOVATION

La prudence institutionnelle et le manque de reconnaissance publique nuisent à l'adoption locale des technologies et à la croissance d'un écosystème d'innovation ambitieux. Nous devons valoriser l'entrepreneuriat, dans le succès comme dans l'échec, et mieux célébrer nos innovations.

- **Préférence culturelle pour les solutions "reconnues"** ou déjà implantées, peu d'appétit pour la prise de risque dans plusieurs sphères de la société.
- **Au niveau de l'investissement en capital de risque**, le Canada injecte environ 190\$ par habitant ou 3,5\$ par 1000\$ de PIB dans ses startups à travers les firmes de capital de risque (source : Dealroom, World Population Review). Ce niveau est relativement faible en comparaison à certains écosystèmes similaires et illustre bien l'aversion des investisseurs canadiens pour le risque lié aux startups.

Investissement en capital de risque par habitant (\$US)

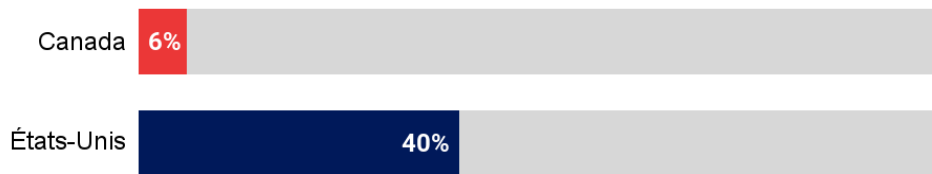


Sources : Dealroom, World Population Review

- **Faible valorisation des parcours entrepreneuriaux** dans le discours public.
- **Les entrepreneurs doivent donner des cautions personnelles** et peuvent avoir des répercussions financières sur le long-terme (ex., aucun accès aux cartes de crédit pendant plusieurs années).
- **Le filet social ne s'étend pas toujours aux entrepreneurs** (ex., entrepreneurs qui sont travailleurs autonomes ou détiennent plus de 40% des parts d'une entreprise ne sont pas éligibles aux programmes réguliers de l'assurance emploi fédéraux).
- **Manque de vitrines technologiques** pour démontrer les solutions locales.

- **Peu de formations à l'innovation** pour les acheteurs et décideurs publics.
- **Retard important sur les pratiques d'innovation** telles que le "Venture clienting" ou les Fonds d'investissements corporatifs (CVC), très présents en Europe et aux États-Unis.
 - Aux États-Unis, plus de 40% des entreprises de plus de 1 milliard de revenus ont une forme de CVC, contre seulement 6% au Canada (source : Deloitte). Résultat : il manque d'argent et de gros clients locaux pour nos entreprises innovantes.

Pourcentage des entreprises canadiennes et américaines cotées en bourse et ayant des revenus de plus de 1 milliard de dollars, qui participent dans des CVC



Source : Deloitte (2025)

« *Personne ne perd son emploi en achetant des contrats de centaines de millions de IBM ou Microsoft, jugées moins risquées. Mais choisir une startup locale, c'est vu comme risqué.* »

« *On recommande plus souvent des produits américains que canadiens. C'est un grand manque.* »

4 - SUGGESTIONS D' ACTIONS CONCRÈTES

CE QUE LE GOUVERNEMENT FÉDÉRAL PEUT FAIRE MAINTENANT

4.1 - STRATÉGIE CIBLÉE POUR LES STARTUPS

Défi : Les startups ne sont pas traitées comme une catégorie distincte. Elles sont souvent noyées dans les politiques pour les PME, ce qui dilue l'impact des mesures. Les programmes sont nombreux et éparpillés, ce qui réduit la profondeur des initiatives. Il y a beaucoup d'aide en R&D et en amorçage, mais très peu en commercialisation ou en adoption de technologies locales, ce qui réduit la valeur générée ici au Canada.

Suggestions d'actions concrètes

- Adopter une catégorisation spécifique aux startups technologiques, avec reconnaissance institutionnelle, pour faire valoir leur rôle stratégique distinct dans la croissance, la productivité et la compétitivité économique du Canada.
- Cibler les programmes dans des secteurs stratégiques, et y concentrer les investissements et les ressources (ex., défense, énergie, infrastructures, manufacturier, santé et éducation).
- Mettre en place un cadre de coordination intergouvernemental pour les politiques d'innovation.
- Lancer des projets d'envergure concrets et répondant à des besoins réels qui servent de tremplins industriels pour des technologies locales (ex., défense, climat, infrastructure) - comme il s'est déjà fait dans le passé avec le Bras spatial canadien, les barrages d'Hydro-Québec, les réacteurs nucléaires CANDU, etc.
- Établir des plateformes d'accompagnement à la croissance (scale-up platforms) en s'inspirant du succès de la Scale-Up Platform récemment renouvelée en Ontario et qui est financée par l'Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario.
 - Par exemple, Québec Tech développe actuellement une plateforme "scale-up" québécoise avec le programme Stade Vmax qui s'inspire de la réussite ontarienne.

Exemples pertinents

- Ministère des PME et Startups - Corée du Sud : entité dédiée avec programmes ciblés (KISED).
- Mission French Tech – France : coordination, rayonnement et soutien aux startups, surtout celles en forte croissance.

- Startup Estonia - Estonie : plateforme nationale d'appui aux entreprises en croissance.
- Bras spatial canadien - Canada : projet supporté par le gouvernement fédéral à travers le Conseil national de recherche (CNR) et l'Agence spatiale canadienne qui a enfanté plusieurs générations d'experts en robotique et aérospatiale (ex.: CAE, MDA, RCA, etc.). Plus de 10,000 emplois hautement qualifiés ont été attribués aux efforts du Bras spatial, la chaîne d'approvisionnement en aérospatiale s'est renforcée (surtout en Ontario, au Québec et en C.-B.), et plusieurs technologies à usage multiple ont vu le jour - notamment dans la robotique, l'optique et les systèmes de contrôles qui sont maintenant utilisés en chirurgie, dans le secteur minier ou en agriculture.
- Hydro-Québec - Québec, Canada : la construction de grands barrages au Québec dans les années 60 et 70 a mené à la création de plusieurs entreprises en génie civil, qui se classent maintenant parmi les plus imposantes au monde (ex., Atkins Réalis (anciennement SNC-Lavalin)). Ces grands travaux ont positionné le Québec comme un expert mondial en barrages hydroélectriques, continuent de ramener chaque année des milliards de dollars dans les poches de l'État, et permettent aux Québécois de bénéficier d'un réseau énergétique à 99% renouvelable.
- Réacteurs nucléaires CANDU, Canada : le développement de réacteurs à haute pression d'eau, qui fonctionnent avec de l'uranium naturel (non-enrichi) - ce qui le distingue de la plupart des réacteurs américains et européens. Ce programme, porté par la société d'état Énergie Atomique Canada Limitée dans les années 1950-1960, a positionné le Canada comme un joueur majeur dans le nucléaire et développé tout un secteur d'activité qui est aujourd'hui responsable de plus de 76,000 emplois à travers la chaîne d'approvisionnement, et contribue 17 milliards de dollars au PIB du Canada (sources : Canadian Nuclear Association). La recherche développée dans le cadre de ce programme a aussi amené des avancées majeures en médecine nucléaire.

4.2 COMMERCIALISATION ET ADOPTION TECHNOLOGIQUE

Défi : Les technologies québécoises peinent à percer le marché domestique. Les startups doivent souvent se tourner vers l'étranger pour obtenir crédibilité et traction, faute de premiers clients locaux.

Suggestions d'actions concrètes

- Offrir des incitatifs aux entreprises pour favoriser l'achat de technologies canadiennes innovantes.
 - Par exemple, rendre les dépenses pour la réalisation de projets entre des entreprises établies et des startups technologiques innovantes canadiennes admissibles aux crédits d'impôt R&D.
 - Par exemple, offrir un congé temporaire de taxe de vente aux premiers adoptants de solutions provenant de start-ups technologiques canadiennes.

- Intégrer l'achat de technologies locales dans les politiques d'approvisionnement public à tous les niveaux. Exemples de mesures spécifiques qui pourraient y être intégrées :
 - Mettre en place un cadre d'approvisionnement agile, basé sur des contrats à jalons (ex. projet pilote menant à un contrat d'approvisionnement formel, financer des bancs d'essais technologiques avec des ministères pilotes).
 - Exiger un pourcentage d'inclusion et d'obligation de considérer des technologies canadiennes innovantes dans l'ensemble des projets dont le montage financier implique 50% et plus de fonds publics, peu importe les paliers de gouvernement impliqués.
 - Prévoir au moins 10% du budget fédéral dédié aux grands projets structurants, d'infrastructures ou de défense pour l'intégration et le développement de technologies innovantes canadiennes (ex. transport en commun, programme de création de logements, développement d'infrastructures TI, etc.).
 - Soustraire les startups technologiques canadiennes aux ententes bilatérales internationales qui encouragent les acheteurs gouvernementaux à favoriser les joueurs étrangers. Car ces startups ne sont pas une menace compétitive pour ces grands joueurs internationaux.
- Étendre les programmes comme CanExport pour inclure la commercialisation domestique et dédier une portion importante de l'enveloppe aux startups technologiques en phase de croissance et à fort potentiel de croissance.
- Multiplier au moins par 20 les budgets et la portée du programme Innovation Solutions Canada tout en s'assurant que le programme puisse supporter des projets de la phase de preuve de concept à l'intégration réelle dans la chaîne d'approvisionnement du gouvernement fédéral.
- Financer des stages en commercialisation internationale pour les étudiants en partenariat avec les startups, en utilisant le réseau diplomatique canadien, afin d'améliorer les compétences canadiennes à ce niveau.
- Encourager la découverte, le maillage et les partenariats entre les start-ups technologiques canadiennes et les grandes entreprises canadiennes.

Exemples pertinents

- Ignite Sweden - Suède : programme national de mise en relation entre les startups technologiques et leurs clients potentiels, tant au privé qu'au public.
- Small Business Innovation Research (SBIR) – États-Unis : financement progressif à base de jalons, avec intégration à l'achat public.
- Innovative Solutions Canada (ISC) - Canada : à structurer davantage dans l'appareil d'approvisionnement.

4.3 POLITIQUES ET PROCESSUS GOUVERNEMENTAUX

Défi : Les processus gouvernementaux sont souvent trop rigides, trop lents et peu adaptés au cycle d'innovation rapide des startups technologiques, ce qui nuit grandement à leur essor et à leur croissance.

Suggestions d'actions concrètes

- Diminuer de 50-75% le nombre d'étapes, le temps de traitement et les exigences nécessaires à l'obtention d'une décision pour l'admissibilité à un programme de soutien dédié aux startups technologiques innovantes.
 - Par exemple, des programmes de financements progressifs qui permettent d'accéder rapidement au capital, avec des montants qui augmentent graduellement selon l'atteinte d'objectifs ou de critères.
 - Par exemple, avoir des parcours accélérés lorsque les startups sont accompagnées par des accélérateurs reconnus.
- Réserver au moins 25% des enveloppes dédiées au soutien des PME pour la croissance des startups technologiques innovantes (ex. Programme CanExport).
- Créer des cheminements accélérés pour l'immigration de talents stratégiques (ex., IA, santé, énergie, etc.).
- Standardiser les normes et règles entre provinces (licences, certifications).
 - Par exemple en santé et ingénierie, où plusieurs ordres professionnels régissent chacune des provinces, une reconnaissance des équivalences au niveau national permettrait un échange de talents et un transfert d'expertises plus fluide.
- Réviser les indicateurs de performance des programmes publics pour les aligner sur des résultats commerciaux (ex., création de valeur, génération de revenus, nombre de clients, volume d'exportation).
- Réviser les critères déclenchant les vérifications fiscales en les adaptant mieux aux profils et réalités des start-ups technologiques canadiennes pour réduire le fardeau administratif (ex., nombre élevé d'employés en R&D, revenus déclarés peu élevés en fonction du nombre d'employée total, taxes de ventes remises peu élevées vu l'exportation, etc.).

Exemples pertinents

- EntrePass - Singapour : permis de travail accéléré de 1 an pour les entrepreneurs en série, innovateurs de haut calibre et investisseurs expérimentés.
- Small Business Innovation Research (SBIR) – États-Unis : financement progressif à base de jalons, avec intégration à l'achat public.

- Innovative Public Procurement (IPP) Programme - Belgique : Utiliser les marchés publics comme levier de croissance pour les startups en leur offrant un accès au marché via des projets pilotes ou l'expérimentation. Finance également des projets de co-développement entre startups et entités publiques.
- Innovative Solutions Canada (ISC), Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI-CNRC) - Canada : existants mais fragmentés, à harmoniser.

4.4 FISCALITÉ ET FINANCEMENT

Défi: Le capital existe mais n'est pas mobilisé efficacement. Les règles fiscales et les mandats d'investissement actuels limitent la capacité des investisseurs à déployer rapidement du capital avec ambition et conviction.

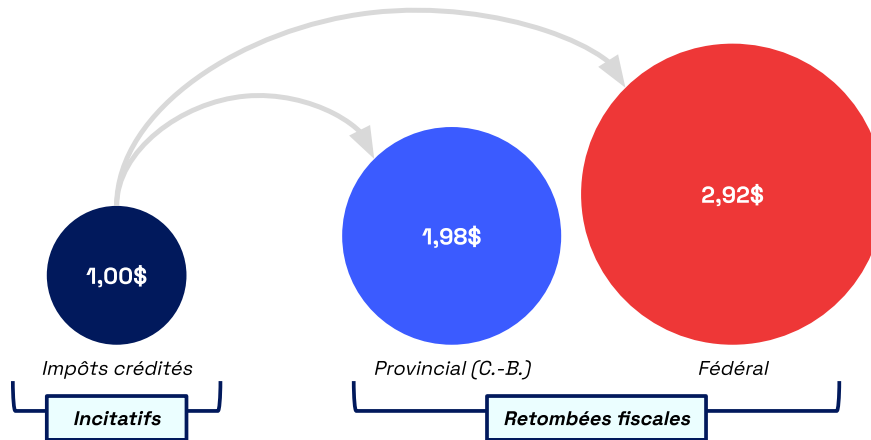
Suggestions d'actions concrètes

- Mettre en place un crédit d'impôt pour les investisseurs qui investissent dans les startups, inspiré de ce qui se fait en Colombie-Britannique avec le Small Business Venture Capital Program.
- Exonérer les gains en capital réinvestis dans l'écosystème technologique canadien, particulièrement aux phases d'amorçage.
- Augmenter l'exonération de gain en capital sur le capital-action des fondateurs de startups technologiques canadiennes par rapport aux PME traditionnelles afin de refléter et d'encourager le caractère beaucoup plus risqué d'un démarrage de startup technologique.
- Créer des instruments financiers adaptés au deep tech (ex. actions accréditives, capital patient, prêts sans collatéral).
- Réduire les contraintes de déploiement des capitaux publics déjà investis dans les fonds de capital-risque.

Exemples pertinents

- Small Business Venture Capital Program - Colombie-Britannique, Canada : crédit d'impôt de 30 % pour les investisseurs admissibles. Ce programme a été lancé il y a plus de 25 ans, et a même vu sa portée élargie avec une augmentation du montant crédit maximal et du budget associé, démontrant la valeur générée par ce programme. Pour chaque dollar d'impôt crédité, le gouvernement a récupéré 1,98\$ au provincial et 2,92\$ au fédéral. Les compagnies participantes créent en moyenne 2,4 nouveaux emplois annuellement et 93% de ces emplois sont créés en C.-B. (sources : University of British Columbia & University of Victoria, et National Angel Capital Organization (NACO)).

Impact du programme Small Business Venture Capital Program en Colombie-Britannique sur le fisc provincial et fédéral



Sources : UBC & University of Victoria, et National Angel Capital Organization (NACO)

- Enterprise Investment Scheme (EIS) - Royaume-Uni : programme de crédit d'impôts aux investisseurs dans les PME, avec des critères allégés pour les entreprises innovantes ou qui font beaucoup de R&D, allant jusqu'à 30% de crédits d'impôts et des gains non-imposables après 3 ans de détention.
- Échange 1031 - États-Unis : imposition différée des gains en capital sur la vente de propriétés lorsqu'un.e investisseur réinvestit son capital dans une propriété similaire ("like-kind transactions"). Cette mesure permet de redéployer le capital d'investissement plus rapidement dans l'écosystème, de le conserver aux États-Unis, et de réduire le coût du capital. Cette mesure contribue 97 milliards de dollars (USD) en valeur ajoutée sur le PIB, encourage l'investissement de plus de 7,5 milliards de dollars annuellement, et crée plusieurs emplois en stimulant tout un secteur économique (EY, 2021).
- Section 1202 - États-Unis : exemption des gains en capitaux jusqu'à 10 millions de dollars (USD), ou 10x la mise initiale pour les actionnaires qui détiennent leurs actions pendant plus de 5 ans dans des petites entreprises qualifiées. Programme plus généreux pour les fondateurs et actionnaires comparativement à l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) au Canada qui va juste à 1 million de dollars par individu.
- Autres exemples - Europe :
 - France - réduction d'impôts IR-PME ("Madelin") jusqu'à 25% des investissements.
 - Allemagne - subvention INVEST jusqu'à 20% des montants investis.
 - Espagne - déductions des impôts allant jusqu'à 50% à travers la loi sur les startups (2022).
 - Italie - déductions de 65% pour les startups innovantes IRPEF.
 - Irlande - crédits d'impôts 35-50% à travers le EIS (Employment & Investment Incentive Scheme).

4.5 CULTURE D'INNOVATION

Défi: La prudence institutionnelle freine l'adoption locale. Le manque de vitrines et de reconnaissance publique limite l'émergence de nouveaux champions.

Suggestions d'actions concrètes

- Financer des vitrines technologiques publiques (ex. dans les hôpitaux, villes, aéroports).
- Valoriser les succès entrepreneuriaux locaux dans le discours public.
- Former les acheteurs publics à l'innovation et au risque technologique.
- Proposer des options de financement qui réduisent le risque personnel des entrepreneurs et le risque financier des banques (ex., offrir des garanties aux banques comme le fait le Fond d'investissement européen).
- Étendre le filet social aux entrepreneurs technologiques, puisqu'ils font face à des risques plus élevés que les entreprises traditionnelles.

Exemples pertinents

- Innovate UK et e-Estonie - Royaume-Uni et Estonie : stratégie publique axée sur l'expérimentation et la valorisation locale.
- Fond d'investissement européen - Europe : garanties de micro-prêts qui permettent aux banques de réduire le niveau de collatéraux personnels requis, réduisant le risque entrepreneurial.
- Culture entrepreneuriale - États-Unis : les américains font beaucoup la promotion de leurs entreprises, notamment à travers des productions cinématographiques qui ont mis en valeur les histoires mythiques de Apple, Facebook, McDonald, Ford et plusieurs autres grands succès.

5 - CONCLUSIONS ET PROCHAINES ÉTAPES

Nous disposons de plusieurs éléments nécessaires pour nourrir notre écosystème startup, mais il est impératif d'ajuster certains aspects afin de maximiser la valeur retirée des programmes et des politiques. Afin de mieux soutenir les startups technologiques, il est essentiel d'adapter les mécanismes d'intervention à leur réalité, d'augmenter l'agilité des processus décisionnels gouvernementaux et de reconnaître pleinement leur importance stratégique pour l'économie du Québec et du Canada.

Lors de nos discussions, les entrepreneurs ont également souligné les avantages de mener des affaires au Canada : un environnement commercial stable, un accès au marché international facilité par de nombreux accords de libre-échange, un soutien considérable en recherche et développement, la qualité des talents issus de nos universités, ainsi qu'une forte communauté d'aide et de soutien. Le Canada peut utiliser ces forces pour continuer de construire une économie résiliente, dynamique et adaptative, dans un monde qui évolue rapidement.

Pour soutenir significativement l'écosystème des startups au Canada, nous avons besoin d'un effort collectif, délibéré et profondément coordonné qui inspire les entrepreneurs à bâtir des entreprises ambitieuses et percutantes. Cela commence par façonner une culture qui célèbre l'entrepreneuriat — en mettant en lumière les bâtisseurs, en racontant leurs histoires et en rendant l'idée de lancer quelque chose d'audacieux au Canada attrayante. Ensuite, nous devons soutenir cette ambition avec du capital, des programmes et des actions concrètes — en investissant tôt et souvent, pas seulement en argent — afin que les fondateurs.trices aient la liberté d'agir rapidement et de résoudre des problèmes importants.

Le gouvernement fédéral doit prendre un leadership clair et assumé pour définir une vision concrète de l'économie canadienne, établir le rôle que les startups vont y jouer, et mobiliser toutes les Canadiennes et tous les Canadiens autour de ce projet de société.

Ce rapport est une invitation à agir ensemble — rapidement, concrètement, et stratégiquement — pour que le Canada technologique puisse non seulement émerger, mais s'imposer comme un pilier de notre relance économique.

Québec Tech reste disponible pour aider le gouvernement à mettre en place les leviers nécessaires pour y arriver.



À propos de Québec Tech

Québec Tech, anciennement connu sous le nom de Startup Montréal, est née du besoin de rendre l'écosystème d'entrepreneuriat innovant plus audacieux et ambitieux. Nous propulsons les entreprises technologiques québécoises à fort potentiel d'exportation en mobilisant des ressources et des outils pour accélérer leur croissance. Nous nous assurons de mobiliser des intervenants clés afin de bâtir une réputation mondiale forte et durable pour le Québec.

L'organisme joue depuis juin 2025 un rôle clé dans l'offre de services et l'animation de l'espace Ax.c, un lieu d'envergure internationale consacré à l'entrepreneuriat technologique qui vise à réunir les acteurs clés de l'innovation dans un seul écosystème.

Pour plus d'information : www.quebectech.com

***Vous avez des questions à propos de ce document?
N'hésitez pas à nous contacter :***



Richard Chénier

Directeur général
richard@quebectech.com



Étienne Bernard

Responsable données et analytique
etienne@quebectech.com

Annexe A :
Liste des entreprises et participants sollicités

#	Participants	Entreprises
1	Albert Dang-Vu	LiveSnap
2	Anna Chif	Coral / Dialogue
3	Charles DeGuire	Kinova Robotics
4	Denis Lajoie	Synode
5	Dominic Gagnon	Connect&Go
6	Donald Beauregard	flover
7	Etienne Lacroix	Vention
8	Étienne Lemieux	Bio Alert
9	Francis Robichaud	Lime Santé
10	Gabriel Sundaram	Attain / Bus.com
11	Guillaume Hervé	Zetane Systems
12	Henri-Charles Machalani	Mistplay
13	Jade Doucet-Martineau	Puzzle Medical Devices
14	Jean-Sébastien Carrier	Dyze
15	Jérôme Bourassa	Qubic
16	Julien Camirand Lemyre	Nord Quantique
17	Louis Brun	Sollum
18	Louis-Philippe Garneau	Ethnocare
19	Mahmood Shirazy	Calogy
20	Mathieu Allaire	Agendrix
21	Mohannad El-Barachi	Wrk / SweetIQ
22	Pascal Chiva-Bernard	Ara Robotic
23	Patrick Murphy	Maket
24	Patrick Ostiguy	Accedian
25	Philippe Beauchamp	Ugo Work
26	Sam Ramadori	BrainBox AI
27	Simon Chaput	Boréas
28	Simon De Baene	Workleap
29	Simon Lapointe	Encephalx
30	Simon Leblond	SMARTD
31	Stéphane Gagné	Immugenia
	<i>Autres participant.es (3)</i>	

Annexe B :**Liste des références et sources de données**

1. BDC. (2025, mai). La situation du capital de risque au Canada. La situation du capital de risque au Canada - Rapport de 2025.
<https://www.bdc.ca/fr/a-propos/analyses-recherche/la-situation-du-capital-de-risque-a-u-canada>
2. Canadian Ventura Capital Association. (2025). Q1 2025. Venture Capital – Key Findings.
https://www.cvca.ca/insights/market-reports/q1-2025/?utm_source=chatgpt.com
3. Dealroom. Ecosystem Value by Location.
<https://app.dealroom.co/locations>
4. Deloitte. (2024). The state of corporate venture capital in Canada.
<https://www.deloitte.com/ca/en/services/consulting-risk/perspectives/state-corporate-venture-capital-canada.html>
5. Ernst & Young. (2021, mise à jour 2022). Economic contribution of the Like-Kind Exchange Rules to The US Economy In 2021.
<https://1031buildsamerica.org/study-ey-lke-macroeconomic>
6. Gouvernement du Canada. Outil de recherche d'aide aux entreprises.
https://innovation.ised-isde.canada.ca/innovation/s/list-liste?language=fr_CA&token=a0BOG000009HS182AG
7. IMF DataMapper (2025). Datasets
<https://www.imf.org/external/datamapper/datasets>
8. National Angel Capital Organization (NACO). (2024). An Evaluation of the Investment Tax Credit Program in British Columbia.
<https://nacocanada.com/bc-its#:~:text=An%20Evaluation%20of%20the%20Investment%20Tax%20Credit%20Program%20in%20British%20Columbia&text=The%20British%20Columbia%20Investment%20Tax,small%20businesses%20throughout%20the%20province>
9. Réseau Capital. (2024, août). Analyse de l'évolution de l'industrie privée de capital de risque au Québec et de ses sources de financement. Analyse de l'évolution de l'industrie privée de capital de risque au Québec et de ses sources de financement.
<https://reseaucapital.com/nouvelles/analyse-de-levolution-de-lindustrie-privée-de-capital-de-risque-au-quebec-et-de-ses-sources-de-financement-2/>
10. University of British Columbia & University of Victoria. (2010, June). An Evaluation of the Venture Capital Program in British Columbia.
<https://dspace.library.uvic.ca/server/api/core/bitstreams/b85b0a45-5dd2-4f2d-8cf6-766b5e415901/content>
11. World Population Review. (2025). Current World Population
<https://worldpopulationreview.com/>

Annexe C :**Liste des programmes mentionnés en exemples****Exemples canadiens :**

- Assurance emploi pour les travailleurs autonomes :
<https://www.canada.ca/fr/services/prestations/ae/assurance-emploi-sb-autonomes.html>
- Bras spatial canadien :
<https://www.asc-csa.gc.ca/fra/canadarm/qu-est-ce-que-le-canadarm.asp>
- Hydro-Québec - Québec :
<https://www.hydroquebec.com/histoire-electricite-au-quebec/chronologie/>
- Innovative Solutions Canada (ISC) :
<https://ised-isde.canada.ca/site/solutions-innovatrices-canada/fr>
- Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI-CNRC) : <https://nrc.canada.ca/fr/soutien-linnovation-technologique>
- Réacteurs nucléaires CANDU :
<https://ressources-naturelles.canada.ca/source-energie/energie-nucleaire-uranium/technologie-nucleaire-canada>
- Small Business Venture Capital Program - Colombie-Britannique :
<https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/investment-capital/venture-capital-programs>

Exemples internationaux :

- Allemagne :
 - Subventions INVEST :
https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Publikationen/Invest/invest-venture-capital-grant.pdf?__blob=publicationFile&v=6
- Belgique :
 - Innovative Public Procurement (IPP) Programme :
<https://www.vlaio.be/en/vlaio-network/programme-innovation-procurement-pip>
- Corée du Sud :
 - Ministère des startups et des PME : <https://www.mss.go.kr/site/eng/main.do>
- Espagne :
 - Loi sur les startups : <https://one.gob.es/en/startups-law>

- Estonie :
 - e-Estonia : <https://e-estonia.com/>
 - Startup Estonia : <https://startupestonia.ee/>
- États-Unis :
 - Section 1031 : <https://www.irs.gov/pub/irs-news/fs-08-18.pdf>
 - Section 1202 : <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1202>
 - Small Business Innovation Research (SBIR) : <https://www.sbir.gov/>
- France :
 - Mission French Tech : <https://lafrenchtech.gouv.fr/>
 - Réduction d'impôts (IR-PME) : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F37091>
- Irlande :
 - Employment & Investment Incentive Scheme (EIS) : <https://eiis.ie/>
- Italie :
 - IRPEF : <https://investorvisa.mise.gov.it/index.php/en/home-en/incentives-to-investors-it-aly-s-industria-4-0-plan>
- Royaume-Uni :
 - Enterprise Investment Scheme (EIS) : <https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-for-the-enterprise-investment-scheme>
 - Innovate UK : <https://www.ukri.org/councils/innovate-uk/>
- Singapour :
 - EntrePass : <https://www.mom.gov.sg/passes-and-permits/entrepass>
- Suède :
 - Ignite Sweden : <https://www.ignitesweden.org/>
- Union européenne :
 - Fond d'investissement européen : <https://www.eif.org/index.htm>