

PROPOSITIONS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES

Quels types de fleurons économiques souhaitons-nous pour l'avenir du Québec ?

Les entreprises technologiques au coeur du futur de l'économie québécoise

Innovation, prospérité et création de valeur

Le Québec innove.

Il est maintenant temps de maximiser sa création de valeur.

*Document de propositions produit par Québec Tech
Septembre 2026*



PROPOSITIONS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES

Sommaire en un coup d'oeil



Le Québec est à la croisée des chemins : déficit de productivité, souveraineté numérique fragilisée et secteur privé encore hésitant à une forte adoption technologique. Mais un peuple qui a bâti Hydro-Québec et les fondations de l'IA n'a pas besoin qu'on lui apprenne comment transformer l'adversité en levier de croissance.

Notre écosystème technologique a atteint sa maturité. Ce qu'il manque c'est la décision de l'exploiter pleinement pour la vitalité économique du Québec, et être un leader sur la scène internationale.

Pour faire de nos innovations technologiques le moteur du prochain cycle de prospérité québécoise, le gouvernement doit favoriser trois axes d'actions qui représentent le triptyque au cœur de tout écosystème entrepreneurial innovant : **l'accès aux clients, l'accès au capital et l'accès au talent**. Nous proposons des recommandations phares pour le prochain gouvernement afin de se donner les moyens de nos ambitions.

AXES D'ACTION	Recommandations	Exemple de mesures
AXE 1 Accès aux clients <i>Faire du secteur privé un puissant moteur de commercialisation, tout en veillant à ce que l'État agisse à titre de modèle exemplaire</i>	RECOMMANDATION 1 Élargir et clarifier les leviers fiscaux pour faire du secteur privé un acheteur actif de nos innovations	– Élargir le CRIC à l'adoption de technologies québécoises matures et éprouvées et rendre admissible d'autres dépenses (pratiques d'innovation ouverte et primo-adoptant) – Créer des incitatifs pour l'intégration d'innovations locales dans l'octroi de contrats d'envergure et initiatives de maillage stratégiques
	RECOMMANDATION 2 Moderniser la LCOP et optimiser les pratiques d'achat afin de faire de l'État un client exemplaire pour nos entreprises technologiques	– Structurer un financement par palier (TRL) et passerelle de 90 jours vers un premier contrat après un pilote concluant – Alléger les critères d'adjudication pour les entreprises tech de moins de 50 employés et 5 M\$ de revenus – Accélérer et poursuivre la modernisation de l'architecture d'achat public pour prioriser les solutions technologiques québécoises
AXE 2 Accès au capital <i>Mobiliser le capital privé pour soutenir l'entrepreneuriat québécois</i>	RECOMMANDATION 3 Stimuler l'investissement du secteur privé et l'accès à des capitaux stratégiques	– Créer un crédit d'impôt de 30 % pour l'investissement providentiel et corporatif (pré-amorçage à série A/B) et une exonération des gains en capital pour un réinvestissement dans les startups – Fonds « evergreen » à capital patient et mobilisation des caisses de retraite et fonds institutionnels
AXE 3 Accès au talent <i>Relier la recherche et le développement de talent à l'essor des technologies québécoises</i>	RECOMMANDATION 4 Transformer notre excellence en recherche en entrepreneuriat	– Initiatives d'émulation entrepreneuriale au sein des institutions d'enseignement et de recherche – Stimuler la création de venture studios dans les secteurs névralgiques pour accélérer la commercialisation
	RECOMMANDATION 5 Développer et faire circuler les talents entre nos universités et nos entreprises	– Créer des formations d'élite en vente technologique et exportation internationale – Simplifier les règles de mobilité internationale pour les diplômés tech et créer un appui au recrutement de dirigeants d'expérience
AXE 4 Stratégie adaptée aux entreprises innovantes <i>Reconnaître les entreprises technologiques innovantes comme catégorie d'entreprises distincte devant saisir rapidement les opportunités sur la scène internationale</i>	RECOMMANDATION 6 Créer un cadre adapté aux besoins et à la vitesse de développement de nos entreprises technologiques innovantes	– Capitaliser sur les initiatives phares développées ces dernières années, pour prévenir du dédoublement – Accroître la vitesse pour l'octroi d'un financement conditionné à l'atteinte de jalons de performance, avec bureaucratie allégée – Offrir des mécanismes de soutien renforcé à l'expansion internationale et du soutien financier sans caution personnelle pour les fondateurs



MISE EN CONTEXTE

Transformer les défis conjoncturels en opportunités

Le Québec est à la croisée des chemins : population entrepreneuriale qui s'effrite, déficit de productivité, souveraineté technologique fragilisée, finances publiques sous tension, démographie vieillissante, secteur privé hésitant, guerre commerciale imprévisible avec notre principal partenaire.

Ces défis sont réels. Sur le seul plan de la productivité, le Canada est classé que 28e sur 38 pays de l'OCDE pour sa croissance depuis 2000. Mais un peuple qui a bâti Hydro-Québec, une industrie aérospatiale de calibre mondiale et les fondations de l'intelligence artificielle n'a pas besoin qu'on lui apprenne à transformer l'adversité en levier. Pourtant, à peine 12,2 % des entreprises canadiennes utilisaient l'IA pour produire des biens ou des services en 2025, l'un des taux les plus faibles du G7.

Le Québec ne manque ni de talent, ni d'idées, ni de chercheurs de calibre mondial. Il lui manque de retrouver son audace, sa fierté, et de s'en servir.

Cet écosystème d'entrepreneuriat technologique innovant existe déjà, et il a grandi. En pleine maturation depuis plus de 10 ans, il a atteint un niveau de professionnalisme qui n'a rien à envier à des écosystèmes plus établis. Le soutien ciblé aux incubateurs et accélérateurs performants, l'inauguration de l'Espace Ax.c, l'arrivée de Québec Tech avec des initiatives comme *J'adopte le Québec Tech* et *Stade V*, ainsi que la création d'Axelys pour valoriser les innovations issues de la recherche publique, témoignent de cette vitalité. À ces efforts s'ajoutent la recapitalisation de fonds existants, l'arrivée de nouveaux fonds de capital de risque privés et publics (ex. : Fonds Impulsion, Fonds Eurêka), ainsi que la mise en place de mesures d'aide financière dédiées aux entreprises innovantes (Primo-adoptants, appui aux projets de startups accompagnées par des incubateurs – PSov2-e, etc.). Bref, tout y est, les fondations sont coulées. Ce n'est plus une promesse avec une vision à long terme. C'est un chantier bien avancé qui attend maintenant qu'on construise dessus.

Face à l'accélération des cycles technologiques et à l'intensification de la concurrence internationale, le temps des fondations est révolu. Le Québec doit désormais viser l'optimisation stratégique et systémique de son écosystème. La vitalité d'un réseau d'entrepreneuriat innovant repose impérativement sur un triptyque fondamental : **l'accès aux clients, l'accès au capital et l'accès au talent.**

Sur ces trois aspects, des efforts importants restent à accomplir, tout particulièrement pour moderniser le cadre d'affaires de nos entreprises innovantes et susciter une implication accrue du secteur privé, actuellement quasi-absent de l'équation.

Véritables moteurs de la prospérité québécoise, nos entreprises technologiques innovantes doivent s'imposer comme des priorités incontournables au sein de nos politiques de développement économique.

Un tel changement de paradigme redéfinit également nos critères de réussite. L'évaluation ne doit plus reposer sur la quantité de programmes déployés ou l'ampleur des sommes injectées, mais plutôt sur des résultats tangibles : nombre de technologies issues de la recherche universitaire transférée via nos entreprises technologiques innovantes, délai d'acquisition d'un premier client, taux de conversion de projets pilotes en contrats, capital privé mobilisé pour chaque dollar public investi, ainsi que le nombre d'entreprises qui franchissent les caps stratégiques de 10, 50 et 100 millions de dollars de chiffre d'affaires.

C'est à la mesure de ces indicateurs que nous validerons la capacité du Québec à convertir son génie en véritable moteur de prospérité.

Ce n'est pas un programme pour le secteur technologique. C'est un programme pour la prospérité et la fierté du Québec de demain, où la technologie en est le levier.



SOMMAIRE EXÉCUTIF

Transformer les défis conjoncturels en opportunités

Faire de nos innovations technologiques le moteur du prochain cycle de prospérité québécoise passe par trois **axes d'actions** qui représentent le triptyque au cœur de tout écosystème entrepreneurial innovant. Le Québec ne fait pas exception, et nous proposons des recommandations phares pour le prochain gouvernement afin de se donner les moyens de nos ambitions.

Une recommandation finale donne également le ton sur la nécessité structurale derrière ce triptyque en vue de la prochaine révision de la stratégie québécoise de recherche et d'innovation.

1

Accès aux clients

Faire du secteur privé un puissant moteur de commercialisation, tout en veillant à ce que l'État agisse à titre de modèle exemplaire

Recommandation 1: **Élargir et clarifier les leviers fiscaux pour faire du secteur privé un acheteur actif de nos innovations**

Recommandation 2: **Moderniser la LCOP et optimiser les pratiques d'achat afin de faire de l'État un client exemplaire pour nos entreprises technologiques**

2

Accès au capital

Mobiliser le capital privé pour soutenir l'entrepreneuriat québécois

Recommandation 3: **Stimuler l'investissement du secteur privé et l'accès à des capitaux stratégiques**

3

Accès au talent

Relier la recherche et le développement de talent à l'essor des technologies québécoises

Recommandation 4: **Transformer notre excellence en recherche en entrepreneuriat**

Recommandation 5: **Développer et faire circuler les talents entre nos universités et nos entreprises**

4

Mise en place d'une stratégie adaptée aux entreprises technologiques

Reconnaître les entreprises technologiques innovantes comme catégorie d'entreprises distincte devant saisir rapidement les opportunités sur la scène internationale

Recommandation 6: **Créer un cadre adapté aux besoins et à la vitesse de développement de nos entreprises technologiques innovantes**



AXE 1

Accès aux clients

Faire du secteur privé un puissant moteur de commercialisation, tout en veillant à ce que l'État agisse à titre de modèle exemplaire

Recommandation 1

Élargir et clarifier les leviers fiscaux pour faire du secteur privé un acheteur actif de nos innovations

Le secteur privé québécois demeure aujourd'hui largement absent de l'équation entrepreneuriale : nos entreprises traditionnelles achètent peu de solutions technologiques développées ici, préférant des fournisseurs étrangers déjà établis ou repoussant simplement leur transformation numérique.

Le problème vient de la friction que ces entreprises rencontrent quand vient le temps de vouloir bénéficier du savoir-faire innovant des jeunes entreprises technologiques. Les leviers fiscaux existants, comme le crédit d'impôt pour la recherche, l'innovation et la commercialisation (CRIC) issu de la réforme du crédit RS&DE, ont été pensés pour la R-D, pas pour l'achat ou l'intégration d'innovations déjà développées.

Une PME manufacturière qui souhaite adopter une solution québécoise mature doit donc absorber seule des coûts d'intégration, de mise en production et de formation qui découragent le passage à l'action, pendant qu'une jeune entreprise technologique cherche désespérément son premier client commercial. Des données démontrent justement ce frein à l'adoption. Selon un rapport de l'Institut de la statistique du Québec concernant l'adoption de l'IA, pour les entreprises québécoises qui n'ont pas réalisé d'infrastructure numérique, les trois principaux obstacles sont le coût élevé de sa mise en œuvre (27,2 %), l'incertitude quant au rendement des investissements (19,3 %) et le manque de connaissances spécialisées (14,3 %)¹.

Si l'on souhaite réellement activer la demande privée, il faut **élargir et clarifier les leviers fiscaux déjà en place** pour qu'ils couvrent la phase d'adoption, pas seulement celle de la recherche et du développement, et ainsi s'attaquer au premier frein qui bloque l'adoption de solutions numériques.

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Rendre admissibles au CRIC, de façon claire, les pratiques d'innovation ouverte et les dépenses de primo adoption** de technologies innovantes québécoises tels que les projets de type « venture client »
- **Accroître les initiatives de qualification et de maillage stratégique** pour stimuler les connexions entre les besoins technologiques des corporations d'ici et l'offre des entreprises innovantes québécoises.
- **Élargir le CRIC à l'adoption de technologies québécoises innovantes**, matures et éprouvées par les PME, au-delà de la seule primo-adoption.
- **Instaurer des incitatifs stimulant l'intégration d'innovations locales** lors de l'octroi de contrats d'envergure afin d'aller au-delà des simples exigences de retombées économiques traditionnelles

¹ 28 novembre 2025, *Adoption et utilisation de l'intelligence artificielle par les entreprises au Québec en 2024 et en 2025*, Institut de la statistique du Québec



Recommandation 2

Moderniser la LCOP et optimiser les pratiques d'achat afin de faire de l'État un client exemplaire pour nos entreprises technologiques

Avant même de convaincre le secteur privé, l'État devrait montrer l'exemple comme il est l'un des plus importants acheteurs de biens et de services sur le territoire.

Toutefois, son architecture d'achat, qui comprend la Loi sur les contrats des organismes publics (LCOP), la Loi sur les contrats des organismes municipaux (LCOM), et le Système électronique d'appel d'offres du gouvernement du Québec (SEAO) a été bâtie pour gérer le risque, pas pour l'accueillir.

Des critères d'adjudication pensés pour de grands fournisseurs établis (années d'existence, certifications ISO ou SOC 2, garanties financières) excluent structurellement de jeunes entreprises technologiques, même lorsque leur solution est supérieure. Pour rivaliser avec les autres entreprises technologiques sur un marché international, nos jeunes pousses québécoises doivent démontrer une certaine traction. Et devenir le premier client d'un organisme public vaut souvent autant que le contrat lui-même.

En revoyant cette architecture pour faciliter l'accès aux marchés publics par les entreprises technologiques québécoises, nous aidons le gouvernement du Québec à atteindre les cibles définies par la plus récente Stratégie gouvernementale des marchés publics 2026-2030 en permettant une approche d'approvisionnement innovante et l'augmentation de l'achat de services et de produits québécois.

Les marchés publics québécois représentent près de 26 milliards de dollars en moyenne en contrats publics depuis 2018, dont 5,7 G\$ (18 % des contrats) pour les seuls marchés TI en 2023-2024. On parle donc d'un potentiel en moyenne de 3,42 G\$ de potentiels revenus aux entreprises technologiques innovantes du Québec si l'objectif fixé de 60% par le gouvernement pour la part des biens et de services acquis auprès d'entreprises locales, était donné en contrat à ces entreprises.²

Moderniser les pratiques d'achat public, c'est **transformer l'État d'un frein réglementaire en premier partenaire commercial de nos entreprises technologiques et utiliser l'achat public comme levier économique.**

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Accélérer et poursuivre les efforts de modernisation de l'architecture d'achat public**, notamment en revoyant le lotissement obligatoire au-delà de 500 k\$ avec standards ouverts, en créant un marché d'innovation du SEAO élargi avec dérogations identifiées, et en intensifiant l'utilisation des exceptions commerciales déjà permises.
- **Prioriser les solutions technologiques québécoises existantes** avant tout développement sur mesure au sein de l'appareil gouvernemental.
- **Mettre en place des financements par palier pour les projets en mode prototypage**, basés sur l'évolution de la maturité (TRL) des projets, puis déployer des passerelles vers un premier contrat à la suite d'un pilote concluant, sans nouveau cycle d'appel d'offres, en s'inspirant du partenariat d'innovation européen où une seule mise en concurrence en amont couvre à la fois la phase de développement et l'achat subséquent. Assortir cette passerelle d'un délai de décision maximal de 90 jours après la fin du pilote.
- **Réduire les critères d'adjudication pour les entreprises technologiques innovantes de moins de 50 employés et 5 M\$ de chiffre d'affaires.**
- **Reconnaître un droit de référence commerciale à l'entreprise lorsqu'un organisme public devient premier client** : le contrat prévoit le droit de le nommer publiquement et de produire une étude de cas documentée, utilisable à l'international.

²2025, *Statistiques sur les contrats des organismes publics 2024-2025*, Secrétariat du Conseil du trésor



AXE 2

Accès au capital

Mobiliser le capital privé pour soutenir l'entrepreneuriat québécois

Recommandation 3

Stimuler l'investissement du secteur privé et l'accès à des capitaux stratégiques

Le Québec regorge de sources de capitaux, publics et privés, pour soutenir la croissance de ces entreprises. Le problème vient souvent de l'origine du fournisseur et des conditions qui y sont liées. Le Canada était le troisième des pays de l'OCDE pour le volume de capital de risque en proportion du PIB en 2022, un rang qui a toutefois reculé au sixième rang en 2024.

Au fil des dernières décennies, l'État québécois a bâti, patiemment, une architecture publique de financement parmi les plus généreuses en Amérique du Nord, mais les investisseurs privés, que ce soit des anges investisseurs, des entreprises, ou des grands fonds institutionnels, restent largement en retrait d'un écosystème qu'ils considèrent encore trop risqué ou trop méconnu.

Le problème s'aggrave pour les innovations de rupture, dont le cycle de développement et de commercialisation dépasse largement la durée de vie habituelle d'un fonds de capital de risque traditionnel, créant une véritable vallée de la mort pour les entreprises en phase de croissance. Tant que le privé ne jouera pas un rôle proportionnel à sa capacité financière, l'État continuera de porter seul un risque qui devrait être partagé, avec les enjeux de perception publique qui viennent avec ce fardeau.

Et, à terme, les entreprises les plus prometteuses vont continuer de se tourner vers des capitaux étrangers, avec le risque de délocalisation que cela comporte, mais aussi en laissant les succès des décaissements futurs créer des gagnants en dehors du Québec.

Afin de soutenir l'investissement du secteur privé, le gouvernement peut en faire plus, en **créant un environnement favorable aux capitaux privés** pour en faire bénéficier les entreprises technologiques québécoises en croissance.

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Déployer un crédit d'impôt de 30 % pour l'investissement providentiel et corporatif dédié au pré-amorçage à la série A/B**, en direct ou via des fonds québécois spécialisés en la matière, avec des plafonds, exigences et une clause de réévaluation à 3 ans.
- **Mettre en place une exonération des gains en capital en cas de réinvestissement au sein de nos fleurons technologiques en émergence**, en direct ou via un fonds de capital de risque québécois dédié, du pré-amorçage à la série A/B.
- **Étendre le régime des actions accréditives aux investissements en innovations de rupture** pour élargir le bassin d'investisseurs et ainsi mieux soutenir les secteurs hautement risqués.
- **Mettre en place des fonds « evergreen » dotés de mécanismes de sortie progressive, afin de fournir du capital patient adapté aux innovations de rupture** dont le cycle de développement et de commercialisation outrepasse la durée habituelle des fonds de capital-risque traditionnels.
- **Activer des mécanismes de rétention robustes, en collaboration avec les grands fonds institutionnels et les caisses de retraite**, afin d'injecter les capitaux stratégiques nécessaires pour protéger et propulser nos champions technologiques en phase d'hypercroissance convoités par les marchés internationaux.



AXE 3

Accès au talent

Relier la recherche et le développement de talent à l'essor des technologies québécoises

Recommandation 4

Transformer notre excellence en recherche en entrepreneuriat

Le Québec forme et attire des chercheuses et des chercheurs de calibre mondial. C'est l'un de nos plus grands acquis, et l'un des moins bien exploités. Trop souvent, une découverte prometteuse reste enfermée dans un laboratoire ou une publication scientifique, faute de passerelle claire vers la création d'une entreprise, et profite souvent à d'autres juridictions plus agiles pour la commercialiser.

Ce retard de commercialisation face à d'autres pays comparables à l'international s'explique par le manque de véhicules structurés pour transformer une expertise de recherche en produit commercialisable, et une culture entrepreneuriale encore trop timide au sein même de nos institutions d'enseignement.

Il faut toutefois saluer les succès, comme le démontrent les statistiques clés d'Axelys, qui a réalisé 175 transferts technologiques et contribué directement à la création de 63 entreprises dérivées, dont 95 % auprès de PME québécoises depuis sa création en 2021.³

Reste que pour combler cet écart, et s'assurer que chaque dollar investi en recherche publique ait une chance réelle de se traduire en entreprise, en emplois et en exportations, nous devons **nous ouvrir à de nouvelles avenues permettant d'élargir les options de transfert technologique.**

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Intensifier le développement d'initiatives d'émulation et de création d'entreprises technologiques au sein de nos institutions d'enseignement et de recherche** afin d'impulser l'émergence de nouvelles idées commercialisables dans le but d'en accroître le volume global.
- **Stimuler la création de *venture studios* dans des secteurs névralgiques ainsi que les initiatives de transfert technologiques via** nos entreprises technologiques émergentes afin d'accélérer les phases de commercialisation tout en maximisant les impacts économiques.

³ 7 juillet 2026, « Axelys reçoit un autre 20 millions de Québec », *La Presse*



Recommandation 5

Développer et faire circuler les talents entre nos universités et nos entreprises

Une entreprise technologique qui perce à l'international a besoin de gens capables de vendre, de structurer une expansion internationale et de diriger sa croissance, et pas seulement d'ingénieurs ou de développeurs. Ce talent commercial spécialisé demeure rare au Québec, et certains de nos meilleurs diplômés en technologie choisissent de bâtir ailleurs, faute de parcours clair pour immigrer, fonder ou intégrer rapidement une entreprise d'ici.

Au sommet de la pyramide, nos entreprises en forte croissance peinent à recruter les dirigeants d'expérience pour ces fonctions clés au sein des entreprises (vente / marketing, gestion de produit, finances) qui ont déjà fait franchir à une organisation ses paliers critiques de revenus.

Sans cette circulation de talent à double sens, entre nos universités, nos entreprises et le reste du monde, même la meilleure recherche et le meilleur capital ne suffiront pas à produire des champions.

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Créer des programmes de formation d'élite axés sur la vente de technologies et l'exportation internationale.** Cela permettrait de structurer une filière de talents spécialisés en commerce technologique mondial, complétée par des stages d'immersion dans les entreprises technologiques les plus dynamiques du Québec.
- **Simplifier les démarches de mobilité internationale et d'immigration pour les étudiants diplômés de cycles supérieurs en technologie** qui fondent ou qui intègrent un rôle clé au sein d'une entreprise technologique innovante du Québec.
- **Instaurer un programme d'appui au recrutement de talents de haut niveau au sein des entreprises locales qualifiées à fort potentiel de croissance,** notamment pour des dirigeants des ventes, de produit ou des finances ayant déjà fait passer une entreprise technologique innovante à plus de 25 M\$ de revenus.



AXE 4

Mise en place d'une stratégie adaptée aux entreprises technologiques

Reconnaître les entreprises technologiques innovantes comme catégorie d'entreprises distincte devant saisir rapidement les opportunités sur la scène internationale

Recommandation 6

Créer un cadre adapté aux besoins et à la vitesse de développement de nos entreprises technologiques innovantes

Rien de ce qui précède ne peut pleinement porter fruit si les entreprises technologiques innovantes continuent d'être traitées, dans nos cadres d'action publique, comme une PME parmi d'autres.

Leurs cycles sont différents : une fenêtre de 18 à 24 mois peut faire la différence entre devenir un champion international ou disparaître, être rachetée ou même être évincée par une concurrence qui avance à la vitesse des marchés technologiques mondiaux⁴. En juin 2025, notre rapport démontrait que les délais de traitement peuvent atteindre 12 à 18 mois pour certains programmes gouvernementaux, alors que les startups canadiennes ne disposent typiquement que de 10 à 16 mois de marge de manœuvre financière. Bref, nos mécanismes de financement, nos exigences administratives et de reddition de compte, et nos critères d'évaluation de la performance ont été conçus pour une économie qui change lentement, pas pour la vitesse de développement des entreprises innovantes.

La Stratégie québécoise de recherche et d'innovation, actuellement déployée jusqu'en 2027, sera revue par le prochain gouvernement. Il s'agit là de l'occasion idéale de corriger cet angle mort en y **inscrivant une reconnaissance formelle des entreprises technologiques innovantes à fort potentiel de croissance comme catégorie distincte**, avec des règles, des délais et des exigences de performance qui leur sont propres. Sans cette spécificité, l'accès aux clients, au capital et au talent continuera de se heurter à un cadre administratif qui n'a pas été pensé pour la vitesse à laquelle ces entreprises doivent évoluer.

Voici des exemples d'actions qui peuvent être mises en place pour atteindre cette recommandation :

- **Capitaliser sur les initiatives phares développées ces dernières années**, afin de prévenir tout recul et de mettre à profit les apprentissages passés.
- **Accroître l'agilité et la vélocité des mécanismes de financement et de soutien stratégique de l'État par un déploiement de mesures proactives, rapides et ciblées**, conditionnées par l'atteinte de jalons de performance définis, auprès d'entreprises technologiques innovantes québécoises pré-qualifiées et à fort potentiel de croissance.
- **Alléger la bureaucratie en coupant et minimisant les exigences administratives, réglementaires et de reddition de compte à l'essentiel**, afin d'éliminer tout frein ralentissant leur croissance vers l'hypercroissance.
- **Augmenter le soutien nécessaire à l'expansion internationale de nos entreprises technologiques innovantes les plus prometteuses** afin d'accélérer l'émergence de champions technologiques québécois sur la scène internationale, entreprises évoluant dans un contexte hautement concurrentiel.
- **Offrir des mécanismes de soutien financier sans caution personnelle, jusqu'à un plafond déterminé, aux équipes fondatrices d'entreprises technologiques innovantes** pour alléger un fardeau financier majeur qui décourage l'entrepreneuriat et la conquête de marchés hautement risqués.

⁴ 2025, *Libérer le plein potentiel des startups canadiennes*, Québec Tech



CONCLUSION

L'audace de bâtir notre avenir

Le Québec a déjà fait ce pari. Le pari d'une centrale hydroélectrique quand on nous disait que c'était trop ambitieux. Le pari d'une industrie aérospatiale quand on n'avait ni l'expertise ni le capital pour y croire. Chaque fois, la même recette : de l'audace, de la ténacité et la conviction que notre avenir se construit ici, par nous.

Ces quatre axes ne sont pas quatre programmes de plus. C'est le prochain chantier, celui qui fera de nos cerveaux le moteur de notre prospérité, comme l'eau et nos ressources naturelles l'ont été avant eux. Un État qui achète québécois avant d'acheter ailleurs. Des entreprises qui misent sur leurs voisins immédiats plutôt que sur des géants étrangers. Du capital patient qui reste ici plutôt que de repartir vers l'étranger. Des talents qui choisissent de bâtir chez nous, avec nous, plutôt qu'ailleurs.

Rien de tout ça n'arrive par accident. Ça arrive parce qu'un gouvernement décide que la prochaine génération de fleurons québécois sortira d'un garage à Sherbrooke, d'un laboratoire à Québec ou d'un 4½ à Montréal. La technologie que nous créons déjà, avec un talent et une recherche enviés dans le monde entier, ne demande qu'à devenir la richesse que nous méritons.

Le Québec a bâti sa prospérité par son audace, ses bras, son génie et ses ressources. Il est temps de nous retrousser les manches, d'aiguiser nos crayons et de bâtir la prochaine génération de fleurons québécois.

Le Québec innove. Il est maintenant temps de maximiser sa création de valeur.

Québec Tech