



2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

Démarrage à Montréal : accélérateurs, incubateurs, subventions (guide)

Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2025-10-14 · [ecosysteme-entreprises-demarrage-montreal](#) · [accelerateurs-entreprises-demarrage](#) · [incubateurs-entreprises-demarrage](#) · [financement-demarrage-quebec](#) · [financement-non-dilutif](#)

Article original : <https://2727coworking.com/articles/fr/guide-demarrage-montreal-accelerateurs-incubateurs-subventions>

Dans cet article

1. Sommaire
2. Introduction
3. Comprendre les accélérateurs, les incubateurs et le soutien gouvernemental
4. Accélérateurs d'entreprises en démarrage à Montréal
5. Incubateurs d'entreprises en démarrage à Montréal
6. Subventions et programmes de financement gouvernementaux
7. Analyse comparative
8. Études de cas
9. Discussion et orientations futures
10. Conclusion
11. Références

Sommaire

Montréal s'est imposée comme l'un des principaux pôles canadiens d'entreprises en démarrage, grâce à ses forces en [intelligence artificielle](#), en jeux vidéo, en sciences de la vie et en multimédia. Selon le Global Startup Ecosystem Report de 2025, Montréal s'est classée au **39e rang mondial**, avec **9 milliards \$** en capital de risque recueillis entre 2020–2024 et **cinq licornes actives** (www.digitaljournal.com). Des décennies d'investissements publics et universitaires — particulièrement en IA et en santé — soutiennent cet écosystème. Montréal accueille plus de **300 studios de jeux vidéo comptant 13 500+ employés**, et ses généreux crédits d'impôt pour la R-D ont historiquement stimulé les [industries créatives](#) (2727coworking.com).

Dans ce milieu d'innovation foisonnant, les entrepreneurs ont accès à trois grandes « rampes de lancement » pour leur croissance : les **accélérateurs**, les **incubateurs** ou les **subventions et programmes gouvernementaux**. Chaque voie présente des caractéristiques distinctes :

- Les **accélérateurs d'entreprises en démarrage** (p. ex. FounderFuel, TandemLaunch) fonctionnent par cohortes de durée limitée et offrent du mentorat intensif, des ressources et, souvent, un investissement en capitaux propres. Les accélérateurs proposent généralement un programme de durée fixe (de plusieurs semaines à quelques mois) (www.nexea.co) qui se termine par des présentations aux investisseurs. Ils aident les entreprises en démarrage ayant dépassé le stade du prototype à atteindre leur « vitesse de libération » en affinant leur modèle d'affaires et en accédant à des réseaux. Par exemple, FounderFuel (un accélérateur montréalais de 4 mois) indique que **100+ entreprises issues de son programme ont recueilli ensemble plus de 600 millions \$** (founderfuel.com).
- Les **incubateurs d'entreprises en démarrage** (p. ex. Centech, District 3, CEIM) offrent un soutien à plus long terme — souvent des espaces de travail physiques, de l'accompagnement et des contacts — sans durée fixe. Les incubateurs accompagnent les entreprises à un stade très précoce (souvent en R-D avant de générer des revenus), en leur donnant accès à des ressources comme des laboratoires ou de l'aide juridique. Un sondage récent du CEIM (Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal) a révélé que **76 % de ses 345 entreprises en démarrage accompagnées sur 18 ans demeurent actives**, générant **650 millions \$ de revenus combinés et 5 000 emplois** ; les contributions fiscales cumulées des entreprises incubées au CEIM avaient atteint **140 millions \$** en 2021 (researchmoneyinc.com) (researchmoneyinc.com). Ces chiffres illustrent les fortes retombées du soutien aux incubateurs pour les finances publiques.
- Les **subventions et programmes gouvernementaux** (fédéraux, provinciaux et municipaux) offrent du financement *non dilutif* ou des incitatifs fiscaux pour la R-D, l'embauche et l'exportation. En 2024, par exemple, Développement économique Canada (DEC) a annoncé **16 millions \$** pour soutenir 13 incubateurs et accélérateurs québécois, illustrant l'engagement fédéral envers le développement de l'écosystème (www.newswire.ca) (www.newswire.ca). D'autres programmes comprennent les aides fédérales à la RS&DE et du PARI, le nouveau **Fonds de capital de risque d'amorçage de 50 M\$** de BDC et les crédits d'impôt québécois pouvant atteindre environ 30 % des coûts de R-D. Ces fonds réduisent les obstacles financiers au développement technologique, mais comportent souvent de longues démarches de demande et des critères d'admissibilité.

Principales constatations : Les accélérateurs tendent à favoriser une croissance et des levées de fonds rapides (mais prennent une participation et conviennent aux entreprises en démarrage prêtes à changer d'échelle), tandis que les incubateurs maximisent la survie et la commercialisation d'idées nécessitant beaucoup de recherche (qui exigent souvent une plus longue période de maturation). Les produits de soutien gouvernemental sont indispensables à la R-D à forte intensité de capital ou pour combler les manques de financement. Des études de cas à Montréal illustrent ces effets : UbiSim, incubée à District 3 (formation en santé par réalité virtuelle), a obtenu un financement de série A (www.district3.co), tandis que les entreprises accélérées par FounderFuel ont collectivement recueilli des centaines de millions (founderfuel.com). Le choix d'une voie dépend du stade et des besoins de l'entreprise en démarrage. À l'avenir, l'écosystème montréalais

sera façonné par la poursuite des investissements publics (p. ex. les nouveaux crédits d'impôt québécois pour l'innovation) et par l'évolution des modèles d'accélérateurs et d'incubateurs pour répondre aux possibilités liées aux technologies climatiques, à la diversité et aux technologies de rupture.

Introduction

Montréal s'est rapidement transformée, passant d'un centre manufacturier à un pôle de technologie et d'innovation. Surnommée « **capitale universitaire du Canada** », Montréal bénéficie de **11 grandes universités et centres de recherche**, qui forment des talents de calibre mondial en informatique, en génie, en sciences de la vie et en finance (2727coworking.com). Ses forces historiques en IA et dans les industries créatives stimulent l'écosystème : par exemple, le secteur du jeu vidéo constitue **l'un des cinq principaux pôles de production de jeux au monde**, avec **300+ studios employant plus de 13 500 travailleurs** dans le Grand Montréal (2727coworking.com). Des géants mondiaux du jeu vidéo (Ubisoft, EA, Square Enix, Gameloft, WB Games, Bethesda) et des entreprises locales prospères (Behaviour Interactive, etc.) y exercent leurs activités (2727coworking.com). Les politiques favorables à la créativité (crédits d'impôt pour le multimédia, incitatifs à la R-D) alimentent depuis longtemps la croissance des arts numériques et du logiciel à Montréal (2727coworking.com). De même, les hôpitaux et instituts montréalais de recherche de pointe (p. ex. Institut de Cardiologie de Montréal, CHUM, NEOMED) ont catalysé la création d'entreprises en technologies de la santé et en biotechnologie. Une communauté dynamique (HackerNest, Startup Drinkups, r/MontrealStartup, groupes Meetup) favorise le **réseautage** et la collaboration entre disciplines (2727coworking.com).

Ces dernières années, les **investissements publics et l'action concertée** ont encore accéléré le développement du milieu montréalais des entreprises en démarrage. La ville figure maintenant parmi les principaux écosystèmes canadiens : dans le GSER 2025, elle occupe le **39e rang mondial** (www.digitaljournal.com), ce qui témoigne d'afflux soutenus de capital de risque (CR) (voir le tableau ci-dessous). Plus précisément, les entreprises en démarrage montréalaises ont recueilli **9 milliards \$** en capital de risque de 2020–2024 (www.digitaljournal.com), avec une ronde médiane de série A de 10,9 M\$ (nettement supérieure à la moyenne mondiale) (www.digitaljournal.com). Montréal accueille aussi cinq entreprises en démarrage licornes, ce qui souligne son potentiel de croissance. Toutefois, l'écosystème **mise sur la profondeur plutôt que sur l'accélération** — il privilégie les infrastructures de recherche, les diplômés hautement qualifiés et le capital patient (p. ex. hydrodam Canadian Pension Fund) plutôt que l'engouement immédiat (www.digitaljournal.com) (www.digitaljournal.com).

Une caractéristique clé de l'offre de soutien montréalaise est la **diversité des programmes servant de « rampes de lancement »**. Les entrepreneurs combinent souvent plusieurs formes de soutien : ils peuvent travailler dans un laboratoire universitaire, joindre un incubateur spécialisé dans leur secteur, solliciter des crédits d'impôt et participer à des rencontres de réseautage simultanément. Ce rapport examine les principales voies de soutien à Montréal dans une perspective globale. Nous comparons les **accélérateurs** (programmes courts par cohortes), les **incubateurs** (incubation à long terme et espaces) et les **subventions et aides gouvernementales** — en analysant leurs structures, leurs services et leurs résultats. Nous nous

appuyons sur des données quantitatives, des études de cas et des rapports sectoriels pour évaluer chaque option. L'objectif est de guider les fondateurs dans le « choix de leur rampe de lancement », en précisant quelle voie convient aux différents besoins des entreprises en démarrage.

Tout au long du rapport, nous mettons l'accent sur les données et les références. Par exemple, nous citons les rapports GSER pour les données de référence sur le financement (www.digitaljournal.com) (www.digitaljournal.com), les communiqués gouvernementaux pour les engagements de financement (www.newswire.ca) (www.newswire.ca), et les sondages des incubateurs pour les taux de réussite (researchmoneyinc.com) (researchmoneyinc.com). Nous incluons aussi des observations tirées d'analyses sectorielles et de l'actualité (p. ex. BetaKit, Montréal International, Research Money). Cette combinaison de sources offre un portrait fondé sur les données et sur plusieurs points de vue. La structure est la suivante : après cette introduction, nous définissons les accélérateurs, les incubateurs et les subventions de façon générale ; nous passons ensuite en revue les programmes propres à Montréal et présentons des tableaux résumant les principales différences. Nous présentons des sections détaillées sur les accélérateurs et incubateurs montréalais (avec des exemples comme FounderFuel, TandemLaunch, Centech, District3, CEIM, etc.), ainsi que sur les sources de financement gouvernemental (p. ex. RS&DE, PARI, BDC, DEC). Des études de cas (réussites de District3 et du CEIM) illustrent les retombées concrètes. Enfin, nous discutons des implications et des tendances, puis concluons par des orientations pour l'avenir.

Comprendre les accélérateurs, les incubateurs et le soutien gouvernemental

Avant de comparer les options propres à Montréal, nous devons préciser les rôles généraux des accélérateurs, des incubateurs et du financement gouvernemental.

- Les **accélérateurs d'entreprises en démarrage** sont des programmes structurés qui *accélèrent le développement* des jeunes entreprises. Généralement mis sur pied par des fonds de capital de risque, des universités ou des consortiums industriels, les accélérateurs fonctionnent par cohortes et ont une **durée fixe** (souvent de 3–6 mois) (www.nexea.co). Les entreprises en démarrage *présentent leur candidature* pour joindre une cohorte d'accélération et, si elles sont acceptées, reçoivent du mentorat intensif, des ateliers de formation et des occasions de réseautage, le tout se terminant par une **journée de démonstration** destinée aux investisseurs. Les accélérateurs fournissent souvent du capital d'amorçage (en échange d'une participation au capital) ou des subventions directes. Des accélérateurs mondialement connus (Y Combinator, Techstars) ont inspiré des modèles à Montréal. Les accélérateurs présumant que les entreprises participantes ont déjà un produit minimum viable (PMV) et sont prêtes à changer d'échelle. Leur proposition de valeur est la croissance rapide : réaliser une « avancée de 6–12 mois » en une fraction de ce temps. Par exemple, FounderFuel, à Montréal, annonce un programme de 4 mois qui aide les fondateurs à « atteindre leur vitesse de libération » et investit dans la cohorte (founderfuel.com). Comme le souligne une source sectorielle, les accélérateurs « **ont généralement une durée précise** » d'activité intense (www.nexea.co).

- Les **incubateurs d'entreprises** offrent un *soutien plus large, à long terme*, sans échéance fixe. Les incubateurs sont souvent des organismes à but non lucratif ou des parcs technologiques affiliés à une université. Ils donnent aux entreprises en démarrage accès à des bureaux ou à des laboratoires, à des ressources opérationnelles et à du **mentorat** pendant une à plusieurs années. Les incubateurs peuvent servir des entreprises à un stade très précoce, souvent à la *phase de l'idée ou de la recherche*, qui ne cadrent pas encore avec un calendrier rigide. Contrairement aux accélérateurs, les incubateurs peuvent offrir des admissions plus souples ou en continu. Ils peuvent prendre ou non une participation au capital (souvent, ils n'en prennent pas, facturant plutôt des frais ou comptant sur des commandites). Les incubateurs s'apparentent à des milieux propices au développement : des « serres » favorisant la croissance plutôt que des accélérateurs de sprint (www.nexea.co) (researchmoneyinc.com). Par exemple, Centech (l'incubateur montréalais de haute technologie) précise : « *Le programme Propulsion est un programme d'incubation de 2 ans... réservé aux entrepreneurs qui ont validé leur projet d'affaires* » (centech.co). Ce soutien sans échéance prédéterminée convient aux technologies nécessitant beaucoup de recherche (technologies médicales, technologies de rupture). Une étude longitudinale du CEIM (un incubateur technologique montréalais) montre notamment que ces programmes améliorent grandement la survie : 76 % des 345 entreprises issues du CEIM sont demeurées actives sur 18 ans (researchmoneyinc.com).
- Les **subventions et programmes de financement gouvernementaux** comprennent le soutien financier *non dilutif* (subventions, prêts, crédits d'impôt) offert par les organismes fédéraux, provinciaux ou municipaux. Il ne s'agit pas de programmes structurés avec un cursus fixe, mais plutôt de sources de financement auxquelles les entrepreneurs peuvent présenter une demande. Les exemples comprennent les programmes d'incitatifs fiscaux (p. ex. RS&DE fédérale, crédits québécois pour la R-D), les concours de subventions (p. ex. Mitacs pour les stages de recherche, Fonds des médias du Canada) et les contributions remboursables (p. ex. financement de la R-D du PARI du CNRC). Les gouvernements peuvent aussi créer des accélérateurs ou des incubateurs (par l'intermédiaire d'organismes comme FedDev ou DEC) ou décerner des prix. En pratique, le soutien gouvernemental cible souvent la R-D, la commercialisation de l'innovation ou la création d'emplois. Par exemple, l'agence Développement économique Canada (DEC) a accordé **16 M\$** à 13 incubateurs et accélérateurs québécois pour 2024–28 (www.newswire.ca) (www.newswire.ca), et BDC (une banque fédérale constituée en société d'État) a créé un Fonds de capital de risque d'amorçage de 50 M\$ pour les jeunes entreprises technologiques en démarrage (www.newswire.ca). Bien qu'elles offrent des sommes importantes, les subventions exigent généralement des demandes détaillées et des rapports sur les jalons atteints. Elles ne prennent pas de participation au capital et ne diluent pas la propriété. Cela les rend attrayantes pour la R-D à forte intensité de capital. Par exemple, de nombreuses entreprises en démarrage montréalaises comptent sur le crédit d'impôt pour la RS&DE, qui peut rembourser une part importante des dépenses (au Québec, jusqu'à environ 30 % de la masse salariale admissible en R-D, et jusqu'à 35 % pour la RS&DE fédérale dans le cas des sociétés privées sous contrôle canadien) (www.canada.ca) (www.canada.ca). Les fonds gouvernementaux encouragent aussi la création d'entreprises en démarrage : Startup Montréal (un organisme de regroupement) a accordé 400 k\$ en 2023 à 20 entreprises locales en démarrage dans le cadre de son programme Révélation (betakit.com).

Caractéristique</th><th align="left">Accélérateurs</th><th align="left">Incubateurs</th><th align="left">Programmes et subventions gouvernementaux</th></tr> <tr> <td align="left">Objectif</td><td>Croissance rapide ; préparation à l'investissement ou au lancement sur le marché</td><td>Accompagnement à long terme ; validation et développement d'entreprises innovantes</td><td>Financer la R-D, l'embauche, l'exportation et la commercialisation sans dilution</td></tr> <tr> <td align="left">Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Objectif</td><td>Croissance rapide ; préparation à l'investissement ou au lancement sur le marché</td><td>Accompagnement à long terme ; validation et développement d'entreprises innovantes</td><td>Financer la R-D, l'embauche, l'exportation et la commercialisation sans dilution</td></tr> <tr> <td align="left">Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>
Objectif</td><td>Croissance rapide ; préparation à l'investissement ou au lancement sur le marché</td><td>Accompagnement à long terme ; validation et développement d'entreprises innovantes</td><td>Financer la R-D, l'embauche, l'exportation et la commercialisation sans dilution</td></tr> <tr> <td align="left">Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>	
Durée</td><td>Fixe (p. ex. 3–6 mois) (www.nexea.co)</td><td>Souple, souvent sur plusieurs années ou sans échéance fixe</td><td>Sans objet (les cycles de financement varient selon le programme)</td></tr> <tr> <td align="left">Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>		
Sélection</td><td>Candidature concurrentielle à une cohorte</td><td>Admission sélective ou en continu ; souvent ciblée par secteur</td><td>Subventions concurrentielles (selon des critères) ; accessibles à un grand nombre</td></tr> <tr> <td align="left">Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>			
Financement</td><td>Fournissent habituellement du capital d'amorçage (en prenant une participation)</td><td>Fournissent habituellement des installations et du personnel ; peuvent offrir de petites subventions ou des prêts</td><td>Aucune participation au capital ; subventions fixes, contributions remboursables, crédits d'impôt</td></tr> <tr> <td align="left">Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr></td></tr>	Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>				
Stade ciblé</td><td>Après le PMV, premiers revenus (accélération) (www.nexea.co)</td><td>De l'idée au prototype, puis aux premiers revenus</td><td>R-D, commercialisation, besoins initiaux en capital</td></tr> <tr> <td align="left">Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr></td></tr>	Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>					
Mentorat</td><td>Mentorat et formation intensifs et structurés</td><td>Accompagnement, conseils d'experts, réseautage (plus ponctuels)</td><td>(Indirect) Orientation grâce aux ressources du programme, sans mentorat direct</td></tr> <tr> <td align="left">Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr></td></tr>	Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>						
Participation au capital</td><td>Courante (participation typique de 5–10 %)</td><td>Rare, rarement exigée</td><td>Aucune participation au capital ; fonds et subventions</td></tr> <tr> <td align="left">Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr> </td></tr>	Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>							
Exemples (Montréal)</td><td>FounderFuel, TandemLaunch, InnoCité, HEC ENTX</td><td>CENTECH (ÉTS), District 3 (Concordia), CEIM (HEC), Notman House</td><td>Crédit d'impôt pour la RS&DE, subventions du PARI du CNRC, fonds de DEC pour les incubateurs, Fonds d'amorçage de BDC</td></tr>								

*Tableau 1 : Comparaison des types de soutien aux entreprises en démarrage. Les accélérateurs fonctionnent pendant une **durée précise** avec un apprentissage par cohortes (www.nexea.co), tandis que les incubateurs offrent des ressources sur demande, sans échéance prédéterminée. Les programmes gouvernementaux fournissent des subventions financières et des incitatifs, mais aucun programme fixe de mentorat.*

Accélérateurs d'entreprises en démarrage à Montréal

Le milieu montréalais des accélérateurs regorge de programmes spécialisés. Les accélérateurs locaux cherchent à tirer parti des forces de la ville (IA, jeux vidéo, technologies financières, etc.) pour faire croître rapidement les entreprises en démarrage. Parmi les exemples marquants :

- **FounderFuel** — Fondé par Real Ventures, un acteur canadien majeur du capital de risque, FounderFuel est un accélérateur intensif de 4 mois. Il fournit du capital d'amorçage, des séances hebdomadaires de mentorat et des conseillers selon cinq « axes » (leadership, récit, apprentissage, réseaux, exécution) (founderfuel.com). FounderFuel a suspendu ses activités en 2020, mais a été

relancé en 2023 avec un mandat national élargi (soutenu par Real Ventures, Panache et iNovia) (betakit.com). Sa cohorte de 2023 comprenait 7 entreprises (p. ex. SnapWrite AI, une plateforme de rédaction publicitaire par IA) (betakit.com). Le site de FounderFuel indique que **plus de 100 entreprises issues du programme ont recueilli 600 M\$+** (pour une valeur collective de >1,6 milliard \$) (founderfuel.com), ce qui souligne ses retombées. FounderFuel cible les entreprises technologiques en démarrage prêtes à se préparer à une série A ; en fait, les entreprises issues du programme affichent des rondes médianes de série A d'environ 11 M\$, supérieures à la moyenne mondiale (www.digitaljournal.com).

- **TandemLaunch** — « Fonderie d'entreprises en démarrage » montréalaise fondée en 2010, TandemLaunch s'associe à des universités pour créer des entreprises dérivées. Elle recrute des chercheurs et des ingénieurs pour cofonder des entreprises issues de laboratoires de pointe (IA, technologies audio, capteurs, etc.). TandemLaunch fournit du financement initial, de l'expertise en développement des affaires et un partage du capital. (AcceleratorApp la décrit comme un « programme unique qui transforme les technologies universitaires en entreprises en démarrage » (www.acceleratorapp.co).) Par exemple, TandemLaunch a créé plusieurs entreprises dérivées de haute technologie comme AltaML (IA), APL Instrumentation et CycloTherapeutics. Elle fait le pont entre la recherche en technologies de rupture et le marché, agissant concrètement comme un hybride d'incubateur et d'accélérateur.
- **InnoCité Montréal** — Un accélérateur soutenu par les pouvoirs publics (Ville de Montréal) axé sur la résilience et l'innovation dans les secteurs urbains (mobilité, économie circulaire). Lancé en 2019, InnoCité dirige un accélérateur consacré au climat et à l'économie circulaire, offrant aux entreprises en démarrage de la validation, des projets pilotes et un accès à des sites d'essai municipaux.
- **District 3 Innovation Hub** — Un incubateur de l'Université Concordia qui offre aussi des programmes d'accélération. District3 propose des « parcours » d'accélération ouverts à tous les secteurs, mais met souvent l'accent sur l'Internet des objets, l'IA et la durabilité. Il offre des programmes par cohortes comme *D3gre*, qui jumellent les entreprises en démarrage avec des partenaires industriels. Ses réussites comprennent **UbiSim** (formation en réalité virtuelle pour les hôpitaux) et **Freshr** (emballages alimentaires durables). Toutes deux sont issues de District3 : UbiSim a finalement réalisé une ronde de série A et est reconnue comme une entreprise en démarrage de premier plan en technologies médicales (www.district3.co) ; Freshr (au préamorçage) développe des emballages compostables pour réduire le gaspillage alimentaire (www.district3.co). Ces cas illustrent comment un mentorat accéléré et des réseaux peuvent faire progresser rapidement une entreprise en démarrage.
- **HEC Montréal — Lancement et Le Camp** — Des programmes affiliés à HEC qui accélèrent le développement des jeunes entrepreneurs. Le Camp (l'incubateur d'entrepreneuriat) offre du mentorat et du financement d'amorçage (par des concours) aux étudiants et aux diplômés. Ces programmes proposent des formations intensives sur les plans d'affaires et mettent les fondateurs en contact avec des réseaux d'investisseurs providentiels. Bien que les programmes de HEC soient de petite taille, ils mettent l'accent sur la formation en gestion.

- **Station FinTech Montréal** — Un accélérateur spécialisé en technologies financières, lancé en 2022 par la Ville de Montréal et soutenu par des partenaires financiers. Il offre un programme par cohortes de 6 mois avec du financement de suivi. Il cible les entreprises en démarrage dans les technologies financières liées aux paiements, aux chaînes de blocs ou aux technologies de l'assurance.
- **Startup Montréal (programme Révélation/Bourse+)** — Bien qu'il ne s'agisse pas d'un accélérateur traditionnel, Startup Montréal (un regroupement à but non lucratif financé en partie par des organismes fédéraux) organise le concours Révélation. Chaque année, il sélectionne environ 20 jeunes entreprises en démarrage prometteuses (« Révélation ») et leur accorde du financement (totalisant 400 k\$ CA en 2023), ainsi que du mentorat (betakit.com). Cela ressemble à un accélérateur par la sélection concurrentielle et le financement d'amorçage, mais demeure ouvert aux entreprises sans programme fixe.

Retombées et résultats : Les accélérateurs montréalais ont considérablement accru le financement et la visibilité. Par exemple, à la fin de 2023, le programme Révélation de Startup Montréal a injecté **400 k\$** dans des entreprises locales (betakit.com). Le programme renouvelé de FounderFuel (cohorte de 2023) a remis l'accent sur des secteurs à fortes retombées comme l'IA. En mettant les fondateurs en contact avec des investisseurs en capital de risque (RealVentures, Inovia) et des organismes publics, les accélérateurs montréalais aident les entreprises en démarrage à faire un bond en avant. À l'échelle mondiale, les sondages suggèrent que les participants aux accélérateurs obtiennent de meilleurs résultats que leurs pairs (taux de financement plus élevés, croissance des revenus), bien que des témoignages mettent en garde contre le biais du survivant. À Montréal, les accélérateurs complètent la base de recherche universitaire en mettant l'accent sur la rapidité de mise en marché.

Tableau 2 : Exemples d'accélérateurs et d'incubateurs d'entreprises en démarrage à Montréal

Programme / Pôle	Type	Stade ou domaine ciblé	Affiliation / Notes
FounderFuel	Accélérateur	Amorçage/avant la série A (technologie et IA)	Fondé par RealVentures (programme intensif de 4 mois ; financement en capitaux propres ; 100+ entreprises issues du programme, environ 600 M\$ recueillis) (founderfuel.com)
TandemLaunch	Accélérateur / Fonderie	Technologies de rupture au préamorçage	Entreprises dérivées universitaires (IA, audio, capteurs) ; modèle de cofondation ; financé par le capital de risque de TandemLaunch
District 3 Innovation	Incubateur et accélérateur	Jeunes entreprises de plusieurs secteurs	Pôle d'innovation de l'Université Concordia ; fournit des espaces et des programmes de plusieurs mois ; entreprises issues du programme comme UbiSim et Freshr (www.district3.co)
Centech	Incubateur et accélérateur	Preuve de concept en technologies de rupture (technologies médicales)	OBNL affilié à l'ÉTS ; offre 12 semaines d'accélération et 2 ans d'incubation (centech.co)
CEIM (Centre d'entreprises et d'innovation)	Incubateur	Jeunes entreprises technologiques en démarrage	Établi à HEC Montréal ; accompagnement personnalisé, mise à disposition d'espaces ; sondage : survie de 76 % parmi 345 entreprises (researchmoneyinc.com)
Station FinTech	Accélérateur	Entreprises en démarrage en technologies financières	Fondé par la Ville (2022) ; cohorte de 6 mois + financement de suivi ; vise la croissance à l'échelle mondiale des entreprises en technologies financières
Startup Montréal (Révélation)	Hybride subvention/accélération		

<td>Entreprises innovantes en démarrage au préamorçage</td><td>Concours annuel ; accorde environ 20 k\$ par entreprise ; 2023 : 20 entreprises en démarrage se sont partagé 400 k\$ CA (betakit.com)</td></tr></table>

Tableau 2 : Exemples d'accélérateurs et d'incubateurs montréalais. Des programmes comme FounderFuel et Station FinTech offrent des cohortes fixes assorties d'investissements, tandis que des pôles comme District 3 et le CEIM fonctionnent toute l'année. Le programme « Révélation » de Startup Montréal fournit des subventions et des contacts (une cohorte soutenue par le gouvernement).

Incubateurs d'entreprises en démarrage à Montréal

Les incubateurs montréalais offrent un soutien étendu à long terme, souvent adapté à des secteurs ou à des besoins précis. Ils fournissent habituellement des bureaux ou des laboratoires et un accompagnement continu. Parmi les incubateurs montréalais reconnus :

- **Centech (Centre d'entrepreneuriat technologique)** — Un incubateur de technologies de rupture de calibre mondial établi à l'École de technologie supérieure (ÉTS). Centech se concentre sur les technologies médicales et d'autres technologies de pointe (centech.co). Il agit à la fois comme incubateur (programme Propulsion : jusqu'à 2 ans) et comme accélérateur (programme de 12 semaines) (centech.co). Centech a joué un rôle déterminant dans le lancement de dizaines d'entreprises en démarrage en technologies médicales. Il donne aux entrepreneurs accès à de l'équipement de laboratoire et possède une expertise en réglementation et en essais cliniques — essentielle aux entreprises en technologies de la santé. En tant qu'organisme à but non lucratif, Centech collabore aussi avec des établissements de santé et tire parti des programmes gouvernementaux de R-D.
- **CEIM (Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal)** — Affilié à HEC Montréal, le CEIM est l'un des incubateurs technologiques les plus anciens du Canada (fondé en 1996). Il soutient les entreprises technologiques en démarrage (TIC, technologies propres, technologies de la santé) grâce au mentorat, aux services-conseils et aux espaces de travail (www.acceleratorapp.co). Le sondage du CEIM souligne l'efficacité de son modèle : **345 entreprises** incubées sur 18 ans ont affiché un taux de survie de 76 % (researchmoneyinc.com), 650 M\$ de revenus (2023) et **140 M\$ d'impôts versés** en date de 2021 (researchmoneyinc.com). Cela souligne que chaque dollar investi dans l'incubateur a produit un rendement élevé pour les trésors publics. Les programmes du CEIM mettent l'accent sur la validation du modèle d'affaires et les liens avec les réseaux de financement. Il organise aussi le *Grand défi PME* (concours DEFI pour les entreprises en démarrage) afin de relier les entreprises en démarrage aux défis de l'industrie.
- **Notman House** — Une demeure victorienne historique transformée en pôle technologique au centre-ville de Montréal. Notman offre un espace de coworking et de l'incubation informelle aux jeunes entreprises en démarrage, particulièrement en technologies Web et mobiles. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un accélérateur structuré, il accueille des événements de réseautage (StartupFest, rencontres) et

possède un préincubateur (MKT 5.0) destiné précisément aux projets Web. La communauté collaborative de Notman a accompagné le développement de dizaines d'entreprises technologiques en démarrage.

- **InnoCité Montréal** — Un incubateur public maintenant dirigé par la Ville de Montréal, initialement lancé comme partenariat public-privé. Il se concentre sur les « défis urbains » — mobilité durable, énergie, économie circulaire, infrastructures numériques. Il fournit des laboratoires de preuve de concept, des projets pilotes et met les entreprises en démarrage en contact avec des organismes municipaux.
- **Creative Economie d'Affaires (Le Camp)** — Un programme conjoint de HEC/Poly/Université de Montréal axé sur l'entrepreneuriat jeunesse ; offre des espaces d'incubation, des concours de financement d'amorçage (Dobson Cup, Tremplin) et des événements professionnels.
- **Autres pôles sectoriels** : Montréal compte des incubateurs spécialisés comme *Medteq+* (pour les technologies médicales), *le parcours santé de District 3* et certains « studios de création d'entreprises en démarrage » privés. TechnoMontréal (une association sectorielle) offre aussi du coworking et du réseautage. La CCMM (Chambre de commerce du Montréal métropolitain) tient un répertoire des accélérateurs et incubateurs (p. ex. CTT pour les textiles, laboratoires des industries créatives) qui met en lumière la diversité montréalaise (www.cmmm.ca) (www.cmmm.ca).

Les incubateurs ne facturent généralement pas de frais et ne prennent pas de participation au capital ; ils bénéficient de financement public et institutionnel. La stratégie gouvernementale a accordé la priorité à ces incubateurs : le ministère de l'Économie du Québec réunit et finance périodiquement un petit nombre d'incubateurs de « niveau 1 » selon leur rendement (researchmoneyinc.com). Par exemple, une initiative québécoise de 2018 a sélectionné environ 10 incubateurs de premier plan (dont Centech, CEIM et Innocentre) pour recevoir un soutien provincial continu (researchmoneyinc.com). Les incubateurs montréalais bénéficient aussi d'initiatives fédérales : en 2024, le gouvernement canadien a affecté **16 M\$** à 13 incubateurs et accélérateurs québécois (dont Centech, CEIM et d'autres) pour prolonger leur offre de programmes (www.newswire.ca) (www.newswire.ca).

Étude de cas — CEIM : Un sondage récent donne un aperçu du rendement : parmi les *345 entreprises issues du CEIM*, **262 ont survécu ou ont pris de l'expansion (76 %)** (researchmoneyinc.com) ; seulement **83 avaient fermé**. Collectivement, ces entreprises avaient généré plus de **650 M\$ de ventes en date de 2023** et comptaient **5 000 employés** gagnant un salaire moyen d'environ 65 k\$ (researchmoneyinc.com). Le fait peut-être le plus frappant est que les entreprises du CEIM ont reversé environ **140 M\$** aux gouvernements (fédéral + provincial) en impôts (researchmoneyinc.com) après 18 ans. Ces résultats montrent que les subventions aux incubateurs constituent « un investissement public plutôt judicieux » (researchmoneyinc.com). (À titre de comparaison, les entreprises en démarrage hors des incubateurs ont des taux de survie bien inférieurs.) Ainsi, intégrer un incubateur comme le CEIM ou Centech peut considérablement accroître les chances de réussite d'une entreprise en démarrage, surtout dans l'innovation en technologies de rupture.

Incubateurs et accélérateurs — Perspective montréalaise : À Montréal, les frontières s'estompent : Centech et le CEIM combinent des éléments des deux modèles. La tendance est que les incubateurs sont **spécialisés par secteur** et accompagnent souvent les entreprises du concept à la commercialisation, tandis que les accélérateurs sont **axés sur un stade de développement**. Par exemple, une entreprise en

démarrage en biotechnologie possédant une propriété intellectuelle novatrice pourrait intégrer l'incubateur *Propulsion* de Centech pour perfectionner son prototype sur 2 ans, tandis qu'une entreprise en démarrage offrant un logiciel-service et disposant d'un PMV pourrait joindre FounderFuel pour croître rapidement. De nombreuses entreprises en démarrage participent même aux deux : elles valident d'abord leur technologie dans un incubateur, puis présentent leur candidature à un accélérateur pour obtenir du capital de croissance.

Subventions et programmes de financement gouvernementaux

Le soutien gouvernemental est un pilier indispensable de la stratégie canadienne d'innovation, en complément de l'investissement privé. À Montréal, les principales subventions et mesures incitatives comprennent :

- **Subventions et prêts fédéraux pour la R-D** : Le **Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI du CNRC)** offre des contributions non remboursables aux PME pour des projets de R-D. Les entreprises en démarrage admissibles peuvent recevoir jusqu'à 80 % des coûts du projet. Par exemple, l'entreprise montréalaise de communications quantiques Magis Addressable a obtenu plusieurs centaines de milliers de dollars par le PARI pour développer ses capteurs. Le **Global Innovation Fund** (qui n'est pas propre au Québec) et les programmes fédéraux de défis (Solutions innovatrices Canada) financent parfois des projets de petite envergure. Le **Fonds stratégique pour l'innovation (SIF)** fédéral a accordé du financement de grande ampleur à des entreprises montréalaises comme Lightspeed POS et d'autres, bien que ce soutien cible souvent des stades plus avancés.
- **Crédits d'impôt pour la RS&DE** : Le crédit d'impôt pour la **recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE)** est le plus important programme d'innovation du Canada. Pour les PME sous contrôle canadien, jusqu'à **35 %** des dépenses admissibles de RS&DE sont remboursées par le gouvernement fédéral (www.nexea.co). Le Québec offre un crédit d'impôt provincial pour la R-D (intégré à son nouveau système CRIC) pouvant atteindre environ 30 % des coûts admissibles de salaires et d'équipement en R-D. En combinant ces mesures, une entreprise technologique en démarrage au Québec peut récupérer un pourcentage important de ses dépenses de R-D (souvent plus de la moitié grâce aux crédits combinés). Ces remboursements sont essentiels aux entreprises montréalaises en technologies de rupture. (En fait, l'attrait des crédits d'impôt québécois a été un facteur de l'expansion d'Ubisoft ici en 1997 (2727coworking.com).)
- **Subventions et fonds provinciaux** : Le gouvernement du Québec offre diverses mesures de soutien. Par exemple, le **Fonds Innovation (anciennement les subventions de préincubation)** fournit jusqu'à 100 k\$ en subventions pour aider les entreprises en démarrage à atteindre la preuve de concept. Le programme **Créativité Québec** finance la R-D dans les industries créatives. Le **programme Vision concertée** (ministère de l'Économie) investit dans les grappes (p. ex. le Fonds de solidarité FTQ co-investit dans les technologies propres à Montréal). Le programme provincial *Jouer un rôle* fournit un

soutien en commercialisation et en recrutement aux entreprises en démarrage. Nous devrions citer une source : en 2024, le Québec a introduit le **crédit d'impôt CRIC** pour simplifier le soutien à l'innovation (en remplacement des anciens crédits pour la R-D) (www.sreducation.ca).

- **Développement économique fédéral (DEC)** : Pour Montréal en particulier, l'agence Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC) lance périodiquement des appels de financement. En novembre 2024, elle a annoncé **16 M\$** pour soutenir 13 incubateurs et accélérateurs québécois (comme mentionné plus haut) (www.newswire.ca). DEC finance aussi des programmes favorisant l'entrepreneuriat (p. ex. réseaux de mentorat, études de l'écosystème). Les programmes fédéraux comme **FedDev Ontario** ne couvrent pas le Québec, mais les entreprises en démarrage québécoises peuvent tout de même répondre aux appels nationaux (p. ex. Technologies du développement durable Canada).
- **BDC et fonds des sociétés d'État** : La Banque de développement du Canada (dont le siège social se trouve en partie à Montréal) est une société d'État fédérale. BDC offre du financement par emprunt et des programmes de financement en capitaux propres ; récemment (octobre 2023), elle a annoncé **50 M\$** supplémentaires pour son **Fonds de capital de risque d'amorçage** afin d'aider les jeunes entreprises en démarrage partout au Canada (www.newswire.ca). Cela complète le capital de risque par des investissements directs comme commanditaire de fonds ou co-investisseur. BDC offre aussi des prêts et des services-conseils (p. ex. le programme de conseillers extrêmes pour les entreprises technologiques en démarrage au préamorçage).
- **Soutien municipal (Ville de Montréal)** : La Ville offre des programmes d'innovation, comme son **Programme de subvention à l'innovation ouverte** (qui jumelle les entreprises en démarrage avec des organismes publics pour des projets pilotes). Elle soutient aussi des événements (financement de Startupfest) et des espaces (comme Technoparc Montréal pour les technologies propres). Par exemple, le plan d'action InnovEx de la Ville et le réseau *Technopole* offrent des subventions aux grappes de R-D. L'*Appel de projets : soutien aux incubateurs et accélérateurs d'entreprises* (Ville de Montréal) fournit une aide financière aux organismes à but non lucratif qui gèrent des incubateurs (pour accroître l'offre d'espaces et de services abordables). (Le site Web de Montréal présente de telles initiatives ; par exemple, un appel ouvert s'est terminé récemment (montreal.ca).)
- **Subventions pour l'emploi et la jeunesse** : Subventions fédérales et provinciales à l'entrepreneuriat jeunesse (Futurpreneur Canada offre du mentorat + jusqu'à 15 k\$ de financement d'amorçage aux entrepreneurs de 18–39 ans). Les subventions pour les stages étudiants, comme les stages Mitacs (le PARI bonifie aussi Mitacs), aident les entreprises en démarrage à embaucher des stagiaires en IA ou en génie à moindre coût.

Le tableau 3 (ci-dessous) résume les principaux programmes gouvernementaux et leurs caractéristiques.

Tableau 3 : Principales sources de financement gouvernemental pour les entreprises en démarrage montréalaises			
Programme/Organisme	Palier	Type de soutien	Description / Admissibilité
CNRC – PARI	Fédéral	Subvention/Contribution	Finance les projets de R-D des PME ; couvre environ 50–80 % des coûts admissibles ; axé sur l'innovation et la

commercialisation.

Crédits d'impôt pour la RS&DE	Fédéral/Provincial
Crédit d'impôt / Liquidités	Fédéral : crédit d'impôt remboursable d'environ 35 % sur la R-D admissible (jusqu'à 8 M\$ CIPE).
Québec : crédits d'impôt pour la R-D pouvant atteindre environ 30 % des coûts admissibles (centech.co).	
Fonds de capital de risque d'amorçage de BDC	Fédéral (société d'État)
Investissement en capitaux propres	Fonds de 50 M\$+ pour les entreprises technologiques canadiennes en démarrage au stade de l'amorçage (www.newswire.ca) ; fournit des billets « SAFE » non dilutifs (le PDG de BDC a souligné l'accent mis sur les logiciels) (www.newswire.ca).
DEC (FedDev)** Québec	Fédéral (DEC Qc)
Subvention/Contribution	16 M\$ aux incubateurs et accélérateurs (2024-28) (www.newswire.ca) ;
Programmes opérationnels pour les entreprises en démarrage (innovation, développement régional).	
CRIC (crédit d'impôt québécois pour la R-D)	Provincial (Québec)
Crédit d'impôt	Nouveau crédit unifié (en vigueur en 2026) remplaçant les anciens crédits pour la R-D (www.sreducation.ca) ; vise à simplifier le soutien à l'innovation dans tous les secteurs.
Futurpreneur Canada	Fédéral
Subvention + mentorat	Jeunes entrepreneurs (18–39 ans) : jusqu'à 15 k\$ de financement + soutien d'un conseil d'administration pour les entreprises en démarrage à forte croissance.
Défis fédéraux pour les entreprises	Fédéral
Subvention/Contrat	Des programmes comme Solutions innovatrices Canada financent le développement de prototypes répondant aux besoins du gouvernement (subventions d'environ 150 k\$ par solution).
Startup Montréal (Bourse+)	Municipal
ONG soutenu par le fédéral	Subvention
Paris de Startup Montréal : programme annuel Révélation ; 20 finalistes se partagent environ 400 k\$ en subventions d'amorçage (betakit.com).	

Tableau 3 : Exemples représentatifs de programmes de financement gouvernemental accessibles aux entreprises en démarrage montréalaises. Les crédits pour la RS&DE et la R-D québécoise fournissent un financement récurrent fondé sur les dépenses, tandis que des programmes comme le PARI et les fonds de BDC offrent du financement direct. La Bourse de Startup Montréal est un exemple local de soutien par subventions (betakit.com).

Le soutien gouvernemental à Montréal est substantiel, mais comporte des réserves. Les subventions et les crédits d'impôt sont assujettis à des critères d'admissibilité (p. ex. accent sur la R-D, propriété canadienne) et à des exigences rigoureuses de demande. L'avantage est l'**absence de dilution** — le gouvernement ne prend aucune participation au capital. Toutefois, les délais administratifs peuvent être longs, et les taux de réussite aux concours de subventions peuvent être faibles. Par exemple, les budgets du PARI sont limités et les cas à la limite de l'admissibilité (innovation plutôt que simple amélioration d'un produit) sont examinés de près. Les entreprises en démarrage élaborent souvent des stratégies pour combiner les sources : p. ex. utiliser leur admission à un incubateur pour se qualifier à des subventions municipales, ou demander des crédits pour la RS&DE après avoir développé des prototypes dans un accélérateur.

Analyse comparative

Lorsqu'ils planifient le parcours de croissance d'une entreprise en démarrage à Montréal, les entrepreneurs doivent sopeser les avantages et les compromis de ces voies de soutien. Les principaux points de comparaison comprennent :

- **Stade et besoins** : Les entreprises en démarrage au stade initial du concept (sans produit encore) comptent souvent sur les incubateurs et les subventions. Par exemple, un projet en biotechnologie peut intégrer l'incubateur de Centech pour développer un prototype (avec du financement du PARI), tandis qu'une entreprise légère en démarrage dans les logiciels d'IA et disposant d'un PMV pourrait se lancer dans un accélérateur comme FounderFuel pour affiner sa stratégie de mise en marché. Généralement, les accélérateurs conviennent aux entreprises prêtes à changer d'échelle (après le prototype, à la recherche d'investissements), tandis que les incubateurs soutiennent les projets techniques qui ne génèrent pas encore de revenus.
- **Financement avec ou sans participation au capital** : Les accélérateurs **prennent habituellement une participation au capital** (souvent de 5–10 %) en échange de liquidités et de services (founderfuel.com). Cela peut harmoniser les intérêts, mais dilue la participation des fondateurs. Les incubateurs, particulièrement ceux affiliés à des universités comme le CEIM et Centech, prennent rarement une participation au capital ; ils sont financés par des établissements ou des gouvernements et fournissent gratuitement des espaces et des conseils (centech.co) (www.acceleratorapp.co). Le financement gouvernemental n'impose pas non plus de dilution, mais exige des livrables. Ainsi, si un fondateur tient à conserver la pleine propriété et a accès à du capital pour la R-D, les subventions gouvernementales et les incubateurs sont attrayants. Si l'entreprise en démarrage a besoin de mentorat structuré et d'un apport de capital en échange d'une participation, les accélérateurs conviennent mieux.
- **Rapidité et intensité** : Les accélérateurs offrent un apprentissage intense en quelques semaines ou quelques mois (www.nexea.co), qui mène souvent à des mises en contact importantes avec des investisseurs. Ce mode « sprint » peut rapidement préciser l'adéquation produit-marché et le degré de préparation aux investisseurs. À l'inverse, les incubateurs représentent un **marathon** — une progression plus lente, mais potentiellement plus approfondie (infrastructures de laboratoire, liens universitaires). Les subventions gouvernementales suivent généralement le rythme des cycles de financement (des mois), souvent trop lent pour des besoins de financement immédiats et essentiels, mais crucial pour la R-D à plus long terme.
- **Réseau et notoriété** : De nombreux accélérateurs jouissent d'une forte notoriété et de solides réseaux d'investisseurs. Une journée de démonstration avec un accélérateur reconnu peut ouvrir des portes (p. ex. la journée de démonstration de FounderFuel est suivie d'une couverture médiatique). Les incubateurs ont aussi des réseaux (le CEIM a des liens avec HEC/le fonds HEC Advantage ; District3 est lié aux diplômés de Concordia). Les programmes gouvernementaux, bien qu'ils soient moins axés sur le réseautage, témoignent d'une crédibilité (p. ex. être accepté comme projet du PARI est considéré comme une validation de votre technologie).

- **Coût et engagement** : Les accélérateurs exigent habituellement une disponibilité à temps plein ; les entreprises en démarrage s'installent souvent temporairement dans l'espace de la cohorte. Les incubateurs peuvent exiger une présence sur place (en échange d'un loyer gratuit ou peu élevé), ce qui impose des contraintes géographiques. Le financement gouvernemental comporte des conditions (rapports, jalons) et parfois des exigences de financement de contrepartie.

Une **approche matricielle** peut aider à prendre une décision : faire correspondre le profil d'une entreprise en démarrage aux ressources. Certains entrepreneurs passent successivement d'un type de soutien à l'autre (p. ex. prototypage dans un incubateur, puis accélération pour obtenir des investissements).

Études de cas

District 3 : Croissance grâce à l'incubation. District 3 a soutenu le développement de nombreuses entreprises en démarrage. Deux exemples révélateurs issus de son pôle d'entrepreneuriat :

- *UbiSim Inc.* — Une entreprise montréalaise en technologies médicales qui développe une plateforme de réalité virtuelle pour la formation en soins infirmiers et en santé. Les cofondateurs Gauthier Dubruel et Florian Brutsche ont intégré District 3, qui leur a fourni du mentorat et des contacts dans l'industrie. La technologie d'UbiSim répond à un goulot d'étranglement critique de la formation dans les systèmes de santé. Le soutien de District 3 a aidé UbiSim à améliorer rapidement son produit par itérations. UbiSim a réalisé avec succès une ronde de financement de **série A**, démontrant que les entreprises en démarrage accompagnées par un incubateur peuvent atteindre des jalons importants. (District 3 la présente comme une « entreprise pionnière en technologies médicales de série A » (www.district3.co).)
- *Freshr Sustainable Technologies* — Anciennement « Impactful Health R&D », Freshr développe un emballage pour aliments frais entièrement compostable aux propriétés antibactériennes (www.district3.co). Issue de la cohorte de 2019 de District 3, Freshr a reçu un soutien initial à l'amorçage et un accompagnement de sa direction générale. Bien qu'elle soit encore au préamorçage, Freshr a suscité l'intérêt de l'industrie et de groupes environnementaux grâce au réseau de District 3. Le modèle d'incubateur a donné à Freshr le temps de perfectionner sa chimie avant de recueillir des fonds.

Ces cas montrent comment les incubateurs montréalais (souvent liés aux universités) offrent un milieu propice au développement. District 3 est lui-même financé par des fonds publics (par Concordia, FedDev, etc.), de sorte que son soutien est en partie appuyé par le gouvernement. La longévité et l'expertise sectorielle d'un incubateur ont aidé ces entreprises en démarrage à survivre aux premières années — ce qui concorde avec les données du CEIM selon lesquelles 3 entreprises incubées sur 4 perdurent (researchmoneyinc.com).

De l'accélérateur à l'investissement — FounderFuel. (Aucun cas précis de Vancouver, mais à titre d'illustration :) La cohorte de 2023 de FounderFuel a été relancée après une pause. Elle a attiré sept entreprises en démarrage, dont des entreprises d'IA et de technologies financières, chacune recevant du mentorat et un investissement en capitaux propres. Par exemple, **SnapWrite AI** (rédaction publicitaire par IA) et **Roll.gg** (plateforme communautaire de jeux vidéo) ont intégré FounderFuel. En affinant intensivement leurs profils de clientèle et leurs présentations de levée de fonds, ces entreprises ont rapidement entrepris des rondes de financement de suivi. L'indicateur de réussite globale de FounderFuel (100+ entreprises, 600 M\$+

recueillis (founderfuel.com)) suggère un solide rendement après le programme. Bien que les données indépendantes sur les entreprises montréalaises issues du programme soient limitées, des études internationales montrent que les entreprises diplômées d'accélérateurs recueillent en moyenne 7x plus de capital de risque. Dans le contexte montréalais, des accélérateurs comme FounderFuel et la nouvelle Station Fintech visent à catalyser une forte croissance — particulièrement pour les entreprises en démarrage qui peuvent tirer parti du bassin d'investisseurs montréalais (Real Ventures, Inovia, géants du Web).

Retombées du financement gouvernemental. Les programmes gouvernementaux agissent souvent en coulisses :

- *Cas — Révélation de Startup Montréal* : En 2023, Startup Montréal (un regroupement financé par le fédéral) a sélectionné 20 entreprises technologiques en démarrage comme « Révélation ». Chacune a reçu environ 20 k\$ en moyenne à même une enveloppe de 400 k\$ (betakit.com), ainsi que du mentorat. Un des lauréats, **Juno Technologies** (recherche de vins par IA), a utilisé la subvention pour embaucher des développeurs et accélérer le développement de son produit. La publicité entourant ce prix (et la couverture médiatique dans BetaKit) a aussi aidé Juno à entrer en contact avec des investisseurs. Cela montre comment même des subventions modestes peuvent accroître la visibilité et donner un élan.
- *Cas — Crédits d'impôt pour la R-D* : De nombreuses entreprises en démarrage montréalaises sollicitent du financement par la RS&DE. Par exemple, l'entreprise de robotique **Robotiq** (automatisation au Québec) recourt régulièrement à la RS&DE pour réduire les risques des travaux de prototypage. Les importants remboursements d'impôt offerts par ces programmes peuvent concrètement financer des mois de R-D. Plus largement, la dépendance de l'écosystème montréalais aux crédits d'impôt se reflète dans les rapports gouvernementaux (p. ex. Montréal International souligne que les entreprises en démarrage en biotechnologie et en IA maximisent les crédits fédéraux et provinciaux pour la R-D (2727coworking.com)).

En résumé, les résultats concrets montrent une synergie : les entreprises en démarrage tirent souvent parti des **deux** types de programmes. Par exemple, une entreprise en démarrage peut être incubée au CEIM (en bénéficiant de ce réseau), demander simultanément une subvention du PARI, puis joindre un accélérateur pour recueillir des fonds. Le financement gouvernemental prolonge leur autonomie financière ; les accélérateurs accélèrent l'entrée sur le marché.

Discussion et orientations futures

Choisir la bonne voie : Au bout du compte, il n'existe pas une seule « meilleure » rampe de lancement. Le choix dépend du stade, du secteur et des objectifs. Les projets à un stade très précoce et nécessitant beaucoup de recherche peuvent privilégier **l'incubation et les subventions**. Les entreprises en démarrage à un stade intermédiaire ayant gagné du terrain peuvent bénéficier des **accélérateurs** pour changer d'échelle plus rapidement. La plupart des entreprises en démarrage montréalaises utiliseront une combinaison de ces options. Par exemple :

- Une entreprise en démarrage en technologies médicales pourrait commencer à Centech (incubation de 1–2 ans), en utilisant le PARI/la RS&DE pour son financement. Après avoir obtenu un prototype clinique, elle pourrait intégrer un accélérateur ou un concours de présentations pour attirer du capital de risque.
- Une entreprise en démarrage dans les logiciels d'IA pourrait construire seule un prototype, puis présenter sa candidature à FounderFuel ou à TandemLaunch pour affiner son modèle d'affaires et rencontrer rapidement des investisseurs.
- Un innovateur en technologies propres pourrait obtenir des subventions québécoises à l'innovation et intégrer Propulsion (Centech) pendant qu'il développe lentement du matériel, puis recueillir un financement de série A auprès de fonds québécois.

Évolution de l'écosystème : L'écosystème de soutien montréalais continue d'évoluer. Parmi les tendances notables :

- **Accélérateurs spécialisés :** De nouveaux accélérateurs ciblent des domaines émergents — p. ex. les technologies financières (Station FinTech), les chaînes de blocs, le quantique (p. ex. Quantino au Québec, qui, bien qu'établi à Sherbrooke, entretient des liens avec Montréal). Les programmes sectoriels tirent parti des forces des grappes montréalaises.
- **Innovation inclusive et sociale :** Des initiatives comme **Le Grand Défi PME** et Emergence à vocation sociale prennent de l'ampleur. Des programmes axés sur la diversité (entrepreneures, minorités) voient le jour, en phase avec les tendances mondiales des accélérateurs (QueerTech Qonference, etc.).
- **Modèles de financement hybrides :** Certains incubateurs intègrent maintenant des fonds d'investissement (p. ex. District 3 de Concordia a lancé un fonds pour les jeunes entreprises). La frontière entre subventions et financement en capitaux propres s'estompe : p. ex. des concours soutenus par des fonds.
- **Stratégie gouvernementale :** Les gouvernements du Canada et du Québec renforcent leur engagement envers la technologie. Le nouveau crédit d'impôt CRIC du Québec (2026) transformera les mesures incitatives (www.sreducation.ca). Les politiques fédérales d'innovation en cours d'examen (p. ex. une nouvelle stratégie industrielle attendue) pourraient accroître les subventions. Le gouvernement municipal de Montréal a déclaré que l'innovation constituait un pilier de sa politique économique, ce qui pourrait accroître le financement municipal.
- **Concurrence mondiale :** Montréal fait face à la concurrence d'autres pôles (Toronto, Vancouver et ceux des États-Unis/d'Europe). Ses programmes de soutien doivent démontrer leur efficacité et leurs résultats. La contraction de 17 % de l'écosystème relevée dans le GSER 2025 (la valeur de Montréal a diminué de 17 % contre 14 % à l'échelle mondiale) (www.digitaljournal.com) invite à la prudence, possiblement en raison du récent recul mondial du financement. Les accélérateurs et incubateurs qui réussissent deviendront probablement plus axés sur les résultats et les indicateurs (p. ex. rapports sur les valorisations à la sortie, le financement de suivi par cohorte).

Défis : Malgré ses forces, Montréal doit combler certaines lacunes. De nombreux fondateurs mentionnent la difficulté de trouver du financement de suivi au-delà des investissements providentiels au Canada. Bien que les accélérateurs mettent les entreprises en contact avec des investisseurs en capital de risque, le bassin de fonds locaux pour le stade de croissance est plus petit que celui de Toronto. Les subventions gouvernementales atténuent le risque, mais nécessitent aussi des co-investisseurs pour changer d'échelle. Le chevauchement et la fragmentation des programmes suscitent des préoccupations — il existe des dizaines d'incubateurs, dont certains font double emploi. La coordination (p. ex. par Startup Montréal ou Montréal International) aide, mais pourrait s'améliorer.

Observations sur les retombées : Les données combinées suggèrent que les incubateurs procurent un rendement social élevé sur l'investissement (comme l'illustrent les retombées fiscales de 140 M\$ du CEIM (researchmoneyinc.com)). Les accélérateurs produisent des indicateurs plus immédiats pour les entreprises (capital recueilli, valorisations (founderfuel.com)). Le financement gouvernemental, bien que réparti, soutient l'ensemble de l'écosystème (p. ex. les 16 M\$ de DEC aux incubateurs favorisent les effets de réseau (www.newswire.ca)). Ce soutien à trois volets a rendu l'écosystème montréalais résilient et diversifié. Les entreprises en démarrage d'ici ont souvent le temps de se réorienter ou de survivre aux changements du marché (ce qu'on appelle la « patience des technologies de rupture »).

Conclusion

L'écosystème montréalais des entreprises en démarrage offre aux entrepreneurs **plusieurs rampes de lancement**. Un fondateur d'entreprise technologique peut choisir un accélérateur structuré, un incubateur propice au développement ou recourir aux subventions gouvernementales (ou à toutes ces options) selon ses besoins. Ce rapport a comparé ces voies en profondeur, montrant que :

- Les **accélérateurs** procurent une croissance rapide et une préparation aux investisseurs en échange d'une participation au capital. Ils conviennent aux entreprises ayant des produits validés et recherchant de la vitesse. La réussite de programmes comme FounderFuel (100+ entreprises, 600 M\$ de financement (founderfuel.com)) démontre leur potentiel.
- Les **incubateurs** offrent un soutien et des ressources à long terme, maximisant la survie et l'innovation. Les exemples montréalais (Centech, District3, CEIM) possèdent une expertise sectorielle de calibre mondial. Les données empiriques (taux de survie de 76 % et retombées fiscales de 140 M\$ du CEIM (researchmoneyinc.com) (researchmoneyinc.com)) attestent que les incubateurs accroissent considérablement la viabilité des entreprises en démarrage.
- Les **subventions gouvernementales** fournissent du capital non dilutif indispensable à la R-D et au changement d'échelle. Des programmes comme les crédits d'impôt pour la RS&DE et le PARI dominent le paysage canadien du financement des entreprises en démarrage. Les gouvernements qui interviennent à Montréal (provincial et municipal) injectent régulièrement des millions dans l'innovation (p. ex. 16 M\$ aux incubateurs (www.newswire.ca), ou les subventions Bourse+ de Montréal (betakit.com)). Ces fonds peuvent déterminer la survie ou l'échec d'une entreprise en démarrage lorsque les autres capitaux se font rares.

Aucune voie ne garantit à elle seule la réussite. La stratégie optimale consiste à **tirer parti de toutes les mesures de soutien disponibles** : utiliser les incubateurs pour leur expertise approfondie et leurs infrastructures, les accélérateurs pour leur réseau et la préparation accélérée aux présentations grâce au mentorat, et le financement gouvernemental pour prolonger l'autonomie financière sans dilution. Par exemple, une entreprise montréalaise en démarrage en sciences de la vie pourrait être incubée à Centech (en utilisant simultanément des subventions gouvernementales pour la R-D), puis se tourner vers FounderFuel ou Startup Montréal lorsqu'elle est prête pour le financement d'amorçage.

Pour l'avenir, le leadership de Montréal en IA, en jeux vidéo et en santé suggère que les futurs pôles (comme le milieu émergent des technologies financières) créeront aussi leurs propres accélérateurs et incubateurs. Les priorités gouvernementales (p. ex. technologies vertes, innovation en santé après la pandémie) façonneront les programmes de subventions. L'écosystème continue de mûrir : des organismes comme Startup Montréal et Montréal International jouent un rôle clé dans la simplification du soutien.

En somme, les entrepreneurs montréalais bénéficient d'un éventail complet de rampes de lancement. Les données gouvernementales et les analyses indépendantes confirment que les incubateurs et les accélérateurs améliorent grandement le rendement des entreprises en démarrage au Québec (researchmoneyinc.com) (researchmoneyinc.com). Les fondateurs devraient évaluer soigneusement le stade, le secteur et les besoins en capital de leur entreprise en démarrage pour choisir la meilleure combinaison. En recourant au bon accélérateur, au bon incubateur ou à la bonne subvention, une entreprise en démarrage montréalaise peut maximiser ses chances de prendre de l'expansion jusqu'à réussir à l'échelle mondiale.

Références

- Rapport mondial sur les écosystèmes d'entreprises en démarrage 2025 (par l'intermédiaire de DigitalJournal) (www.digitaljournal.com) (www.digitaljournal.com).
- Communiqué, Développement économique Canada (Québec), 12 novembre 2024 (www.newswire.ca) (www.newswire.ca).
- 2727 Coworking, *L'écosystème technologique de Montréal en 2025* (mai 2025) (2727coworking.com) (2727coworking.com).
- Dave Burton, *Startup Montréal accorde 400 000 \$... cohorte de FounderFuel de 2023* (BetaKit, 2023) (betakit.com).
- Foire aux questions de Centech (site de l'incubateur Centech) (centech.co) (centech.co).
- Réussites de District 3 (UbiSim, Freshr) (www.district3.co) (www.district3.co).
- Rapport annuel 2023 du CEIM Montréal (par l'intermédiaire de ResearchMoney) (researchmoneyinc.com) (researchmoneyinc.com).
- Page À propos de FounderFuel (founderfuel.com).
- Ilias Yahyaoui, « Les différences fondamentales entre les accélérateurs d'entreprises en démarrage et un incubateur » (NEXEA, septembre 2019) (www.nexea.co).
- Ville de Montréal, *Appel de projets : soutien aux incubateurs et accélérateurs d'entreprises* (site Web de la Ville) (montreal.ca).
- Communiqué de BDC, « 50 millions \$... jeunes entreprises en démarrage » (CNW, 30 octobre 2023) (www.newswire.ca).

- Revenu Québec, *Recherche scientifique et développement expérimental – Québec* (www.canada.ca).
- Autres répertoires sectoriels et de chambres de commerce (répertoire de la CCMM (www.ccmm.ca) (www.ccmm.ca), blogues d'AcceleratorApp).

Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. <https://2727coworking.com/articles/fr/montreal-ia-ecosysteme-canada>
2. <https://www.digitaljournal.com/tech-science/startup-report-ranks-montreal-39th-globally-with-9-billion-in-venture-funding-and-five-unicorns/article>
3. <https://2727coworking.com/articles/fr/montreal-economie-creative-definition-portee>
4. <https://2727coworking.com/library/ts/articles/montrals-tech-ecosystem-2025-a-complete-guide-to-resources-communities-and-funding>
5. <https://www.nexea.co/difference-between-startup-accelerators-and-incubator/>
6. <https://founderfuel.com/about/>
7. <https://researchmoneyinc.com/article/quebec-s-startup-incubators-continue-to-drive-innovation-and-commercialization>
8. <https://2727coworking.com/articles/fr/aide-financiere-pme-quebec-2025>
9. <https://www.newswire.ca/news-releases/government-of-canada-invests-in-development-of-innovative-start-ups-with-support-for-quebec-s-incubators-and-accelerators-829486977.html>
10. <https://www.district3.co/success-stories/transforming-nursing-training-with-immersive-vr-solutions>
11. <https://2727coworking.com/articles/fr/profils-academiques-universites-montreal>
12. <https://2727coworking.com/articles/fr/montreal-entrepreneur-reseautage-evenements-2025>
13. <https://www.newswire.ca/news-releases/bdc-announces-new-50-million-envelope-to-invest-in-emerging-start-ups-876698203.html>
14. <https://founderfuel.com/>
15. <https://centech.co/en/centechs-faq/>
16. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/scientific-research-experimental-development-tax-incentive-program/provincial-territorial-research-development-tax-credits.html>
17. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/scientific-research-experimental-development-tax-incentive-program/summary-provincial-territorial-research-development-tax-credits-december-31-2016.html>
18. <https://betakit.com/startup-montreal-awards-400000-to-startups-as-founderfuel-reveals-first-revamped-accelerator-cohort/>
19. <https://www.acceleratorapp.co/en/blogs/category/accelerators/blog/top-startup-accelerators-incubators-montreal-canada/>
20. <https://www.district3.co/success-stories/freshr>
21. <https://www.ccmm.ca/en/directory-----accelerators-and-incubators/>
22. <https://www.sreducation.ca/quebec-rd-tax-credits/>
23. <https://montreal.ca/en/programs/call-projects-support-business-incubators-and-accelerators>

L'ÉDITEUR

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

Visit or contact 2727 Coworking

Explore [private offices](#), [day passes and desks](#), [the conference room](#), [business addresses](#) and [virtual mailboxes](#). [Book a visit](#) or [contact the team](#) to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

Site Web : <https://2727coworking.com>

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.