

Rapport Stratégique de Financement : Propulser la Croissance d'A3E dans l'Écosystème Québécois – Plan Détaillé

Introduction : Bâtir sur des Fondations Financières Solides

Contexte du Marché : Une Tempête Parfaite d'Opportunités

Le secteur de la construction publique au Québec est à l'aube d'une période d'expansion sans précédent, créant un environnement exceptionnellement favorable pour une startup technologique comme A3E. Le gouvernement du Québec a signalé son engagement ferme envers la modernisation de ses infrastructures par le biais du Plan Québécois des Infrastructures (PQI) 2025-2035, qui prévoit des investissements records de 164 milliards de dollars. Ces investissements massifs sont dirigés vers des secteurs névralgiques, incluant 24,7 milliards pour la santé et les services sociaux, 23,5 milliards pour l'éducation et 35,9 milliards pour le réseau routier. Cette manne financière engendre une augmentation substantielle du volume et de la complexité des projets de construction publics.

Parallèlement à cette croissance des investissements, les organismes publics et les municipalités font face à une pression accrue pour moderniser leurs méthodes de gestion. Des rapports et plans stratégiques émanant d'organismes comme le ministère des Affaires municipales et de l'Habitation (MAMH) et la Fédération québécoise des municipalités (FQM) soulignent unanimement la complexité croissante de la gestion des actifs, le manque de ressources et la nécessité impérieuse d'une transformation numérique pour améliorer l'efficacité, la gouvernance et la prestation de services aux citoyens. Le projet A3E, avec sa plateforme SaaS de gestion de construction, se positionne précisément à la confluence de ces deux puissantes tendances : un marché public en pleine expansion et un besoin criant d'outils numériques performants et conformes.

L'Avantage Concurrentiel Stratégique : La Souveraineté des Données et l'IA

Dans ce marché prometteur, A3E ne se contente pas de proposer une solution de plus ; elle offre une réponse ciblée à des défis critiques que ses concurrents internationaux peinent à adresser.

La Loi 25 comme Barrière à l'Entrée pour les Concurrents : La *Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels* (Loi 25) a redéfini les règles du jeu pour les fournisseurs de technologies du secteur public québécois. Elle impose des contraintes rigoureuses sur le transfert de renseignements personnels à l'extérieur du Québec, exigeant la réalisation d'une Évaluation des Facteurs relatifs à la Vie Privée (EFVP) pour valider qu'un niveau de protection adéquat est maintenu. Cette obligation est un obstacle majeur pour les géants américains du secteur comme Procore et Autodesk.

Bien que ces derniers puissent offrir des centres de données pour les fichiers de projet au Canada, leurs propres politiques de confidentialité et d'utilisation révèlent que les données personnelles critiques (comptes utilisateurs, données de support, informations d'identité) sont souvent stockées et traitées aux États-Unis, les soumettant ainsi à des lois extraterritoriales comme le *CLOUD Act* américain. Pour un organisme public québécois, le choix d'une telle solution déclenche inévitablement l'obligation complexe et coûteuse d'une EFVP. La non-conformité à la Loi 25 expose les organisations à des risques de sanctions financières pouvant atteindre 25 millions de dollars ou 4 % de leur chiffre d'affaires mondial, un risque que les entités publiques ne peuvent ignorer.

La Proposition de Valeur Unique d'A3E : La stratégie technologique d'A3E, telle que décrite dans son architecture, transforme cette contrainte réglementaire en un avantage concurrentiel décisif. En optant pour un hébergement sur un cloud souverain — que ce soit via des fournisseurs québécois comme R2i (Cloud Edwin) ou des fournisseurs européens comme Clever Cloud utilisant les centres de données d'OVHCloud à Beauharnois — A3E garantit que 100 % des données, y compris les renseignements personnels, sont stockées et traitées au Canada par une entité de droit canadien. Ces fournisseurs, certifiés ISO 27001 et SOC 2, garantissent explicitement ne pas être assujettis au *CLOUD Act*. Pour les clients du secteur public, cela signifie l'élimination pure et simple du fardeau administratif et du risque juridique liés à l'EFVP pour transfert de données hors Québec. La conformité native à la Loi 25 n'est plus une simple fonctionnalité, mais devient l'argument de vente principal et un différenciateur fondamental.

L'Innovation comme Fossé Concurrentiel : Au-delà de la conformité, A3E se distingue par son innovation technologique. L'intégration d'une intelligence artificielle conversationnelle basée sur la technologie RAG (*Retrieval-Augmented Generation*) est une fonctionnalité de rupture. Elle transforme la plateforme d'un simple système de gestion de documents en un assistant de projet intelligent, capable de répondre à des questions complexes en se basant sur le corpus documentaire du projet (plans, devis, etc.). Cet avantage technologique, combiné à une architecture "Offline-First" conçue pour la réalité des chantiers, crée un fossé concurrentiel durable que les acteurs établis, avec leurs architectures monolithiques plus anciennes, auront du mal à combler rapidement.

Thèse du Rapport

Ce rapport de financement stratégique a pour objectif de présenter une feuille de route détaillée et phasée pour propulser la croissance d'A3E. Il démontrera comment la startup peut capitaliser sur l'écosystème de financement québécois pour atteindre ses objectifs. La stratégie proposée s'articule en trois temps :

1. **Phase 1 :** Maximiser les sources de financement non dilutives (crédits d'impôt, subventions) pour financer le développement du Produit Minimum Viable (MVP), valider l'adéquation produit-marché et acquérir les premiers clients pilotes sans céder de capital.
2. **Phase 2 :** Tirer parti de l'écosystème d'accélération québécois pour bâtir un réseau solide, obtenir une validation par des experts de l'industrie et affiner la stratégie de commercialisation.
3. **Phase 3 :** Lever du capital de risque de manière stratégique pour financer l'hypercroissance, en s'appuyant sur une valorisation solide, une traction démontrée et un narratif d'investissement puissant axé sur la souveraineté des données et l'innovation en IA.

Section 1 : Le Socle du Financement Non Dilutif – Maximiser les Aides Gouvernementales

Le financement non dilutif représente bien plus qu'une simple aide financière pour une startup comme A3E ; il constitue un levier stratégique fondamental. En combinant judicieusement les crédits d'impôt pour la recherche et le développement avec des subventions ciblées, A3E peut financer une part substantielle de son développement technologique initial et de ses activités de commercialisation sans diluer la participation des fondateurs. Cette approche permet de construire une valeur intrinsèque significative — un produit fonctionnel, des premiers clients, une propriété intellectuelle robuste — avant de s'adresser aux investisseurs en capital de risque. Atteindre ces jalons grâce à un capital non dilutif augmente considérablement la valorisation de l'entreprise, conférant aux fondateurs une position de négociation bien plus forte lors de la première levée de fonds.

1.1. Les Crédits d'Impôt : Le Moteur Financier de l'Innovation Technologique

Le modèle d'affaires d'A3E, centré sur le développement d'un logiciel SaaS innovant, la place dans une position idéale pour bénéficier de deux des plus importants crédits d'impôt du Québec : le programme de Recherche Scientifique et Développement Expérimental (RS&DE) et le crédit d'impôt pour le Développement des Affaires Électroniques (CDAE). Ces crédits sont en grande partie remboursables, ce qui signifie qu'ils se traduisent par une injection directe de liquidités, même avant que l'entreprise ne génère des revenus significatifs.

1.1.1. Recherche Scientifique et Développement Expérimental (RS&DE)

Le programme RS&DE est conçu pour encourager les entreprises canadiennes à entreprendre des activités de recherche et de développement qui mènent à des avancements scientifiques ou technologiques. Les activités de développement d'A3E sont au cœur de cet objectif.

- **Analyse de l'Admissibilité** : Plusieurs axes de développement d'A3E impliquent la résolution d'incertitudes technologiques, un critère clé pour l'admissibilité à la RS&DE.
 - **Architecture "Offline-First"** : Le développement d'une Progressive Web App (PWA) qui fonctionne de manière fiable hors ligne n'est pas trivial. La conception de stratégies de synchronisation de données robustes, la gestion des conflits entre les données locales et celles du serveur, et la garantie d'une performance optimale sur des appareils mobiles avec une connectivité intermittente représentent des défis technologiques significatifs.
 - **Système RAG sur Documents de Construction** : L'implémentation d'un système de *Retrieval-Augmented Generation* performant sur des documents techniques hétérogènes (plans CAD, devis textuels, rapports PDF) est un projet de R&D majeur. Les incertitudes technologiques incluent le découpage ("chunking") optimal de ces documents non structurés, la sélection et l'ajustement fin des modèles d'embedding pour capturer la sémantique technique spécifique à la construction, et l'orchestration des requêtes au LLM pour assurer des réponses factuelles, précises et correctement sourcées.

- **Architecture "Cloud Souverain" Sécurisée** : La mise en place d'une architecture multi-tenant "Zero Trust" sur une infrastructure cloud souveraine pour garantir une conformité native à la Loi 25 va au-delà d'une simple configuration. Cela implique un travail d'ingénierie complexe pour assurer l'isolation des données des locataires, la gestion sécurisée des secrets et la conformité continue avec les normes de sécurité comme ISO 27001.
- **Stratégie de Documentation et Calcul** : Pour maximiser les réclamations, A3E doit impérativement documenter de manière contemporaine ses hypothèses, ses expérimentations, ses analyses et ses conclusions pour chaque cycle de développement. L'utilisation d'outils de gestion de projet est recommandée pour lier les tâches de développement aux incertitudes technologiques identifiées. Pour une Société Privée sous Contrôle Canadien (SPCC), le crédit d'impôt fédéral est de 35 % sur la première tranche de 3 millions de dollars de dépenses admissibles, et le crédit provincial du Québec est de 30 % sur cette même tranche. Ces crédits sont en grande partie remboursables, fournissant des liquidités essentielles. Les dépenses admissibles incluent principalement les salaires, une portion des contrats de sous-traitance et les matériaux consommés. Il est crucial de noter que le budget 2025-2026 du Québec a annoncé la création du Crédit d'impôt pour la Recherche, l'Innovation et la Commercialisation (CRIC), qui remplacera plusieurs mesures existantes et élargira les dépenses admissibles, notamment à la précommercialisation et à certains équipements, pour les exercices débutant après le 25 mars 2025. A3E devra planifier sa structure de dépenses en tenant compte de cette transition.

1.1.2. Crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques (CDAE)

En tant que développeur d'une plateforme SaaS, A3E est un candidat idéal pour le CDAE, qui vise à soutenir les entreprises du secteur des technologies de l'information.

- **Analyse de l'Admissibilité et Conditions** : Les activités de conception, de développement, d'essai, de maintenance et d'évolution de la plateforme SaaS A3E sont des activités admissibles. Pour bénéficier de ce crédit, A3E devra obtenir une attestation annuelle d'admissibilité d'Investissement Québec et maintenir un minimum de six employés à temps plein consacrant au moins 75 % de leur temps de travail à ces activités admissibles.
- **Calcul et Optimisation** : Le crédit d'impôt correspond à 30 % du salaire admissible versé (incluant une portion remboursable de 24 % et une portion non remboursable de 6 %). Un changement important entrera en vigueur pour les exercices financiers débutant après le 31 décembre 2024 : un seuil d'exclusion sera appliqué à chaque salaire admissible, correspondant au montant personnel de base du régime d'imposition (estimé à 18 571 \$ pour 2025). La planification salariale et la structure des dépenses devront être optimisées pour tenir compte de cette nouvelle règle.

Tableau 1 : Simulation des Crédits d'Impôt (Année 1)

Le tableau suivant illustre l'impact financier tangible que les crédits d'impôt RS&DE et CDAE peuvent avoir sur A3E lors de sa première année complète d'opération, sur la base d'une équipe de développement initiale.

Catégorie de Dépense	Hypothèse de Coût Annuel	Dépenses Admissibles RS&DE (80%)	Dépenses Admissibles CDAE (90%)
4 x Développeurs Full-Stack (moy. 95 000 \$/an)	380 000 \$	304 000 \$	342 000 \$
1 x Chef de Produit SaaS (moy. 80 000 \$/an)	80 000 \$	64 000 \$	72 000 \$
Total Salaires	460 000 \$	368 000 \$	414 000 \$
Calcul des Crédits d'Impôt		Montant du Crédit	
Crédit RS&DE Fédéral (SPCC @ 35%)		128 800 \$	
Crédit RS&DE Provincial (30%)		110 400 \$	
Sous-total Crédits RS&DE		239 200 \$	
Crédit CDAE Provincial (24% remboursable)		99 360 \$	
Total des Crédits d'Impôt Remboursables Estimés		338 560 \$	
% des Coûts Salariaux Couverts		~73,6 %	

Note : Cette simulation est une estimation et ne tient pas compte du seuil d'exclusion du CDAE ni des interactions complexes entre les programmes. Une analyse détaillée par un expert fiscal est requise.

1.2. Les Subventions Stratégiques : Catalyseurs de Croissance Ciblée

Au-delà des crédits d'impôt, un éventail de subventions fédérales et provinciales peut fournir un capital non dilutif pour des activités spécifiques, allant de la R&D à l'embauche et à la commercialisation.

1.2.1. Programmes Fédéraux

- Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI-CNRC) :** Ce programme est une pierre angulaire pour une startup technologique comme A3E. Il offre un financement non remboursable pouvant couvrir jusqu'à 80 % des salaires et 50 % des coûts de sous-traitance pour les projets de R&D. Plus important encore, il donne accès à un Conseiller en technologie industrielle (CTI) qui agit comme mentor et facilitateur, ouvrant des portes à un vaste réseau d'experts et de partenaires. La première étape pour A3E est de contacter le CTI de sa région pour présenter le projet et bâtir une relation. Le volet "Programme emploi jeunesse" du PARI est également une excellente avenue pour financer l'embauche de jeunes diplômés et renforcer l'équipe technique à moindre coût.

- **CanExport PME** : Ce programme devient pertinent dès qu'A3E envisage une expansion hors Québec. Il peut financer jusqu'à 50 000 \$ (couvrant 50 % des coûts) pour des activités telles que la participation à des salons professionnels, l'adaptation d'outils marketing ou des études de marché pour évaluer la conformité à des réglementations similaires à la Loi 25 dans d'autres provinces ou pays.

1.2.2. Programmes Provinciaux

- **Investissement Québec (IQ) - Programme Innovation et ESSOR** : Le Programme Innovation d'IQ est conçu pour soutenir les entreprises à chaque étape de leur projet, de la planification à la commercialisation. Bien que le volet principal soit actuellement en pause, il est crucial de surveiller activement les appels de projets spécifiques, notamment dans les domaines de l'intelligence artificielle et de la cybersécurité, qui sont au cœur de la proposition de valeur d'A3E. Le programme ESSOR, quant à lui, peut offrir jusqu'à 350 000 \$ pour des projets de "vitrine technologique", ce qui serait idéal pour financer un projet pilote avec une municipalité ou un organisme public de premier plan.
- **Prompt** : En tant que Regroupement Sectoriel de Recherche Industrielle (RSRI) spécialisé en TIC, Prompt est un partenaire naturel pour A3E. Leurs programmes, comme PARTENAR-IA (Intelligence Artificielle) et PICQ (Cybersécurité), sont parfaitement alignés avec les forces d'A3E. Obtenir un financement via Prompt, qui peut couvrir 50 % des coûts admissibles, apporte non seulement des fonds, mais aussi une validation scientifique et industrielle qui renforce la crédibilité du projet auprès de futurs investisseurs.

1.2.3. Subventions à l'Embauche et au Développement des Compétences

- **Mitacs - Programme Accélération** : Ce programme facilite la collaboration entre les entreprises et le monde universitaire en finançant des stages pour des étudiants aux cycles supérieurs (maîtrise, doctorat) et des post-doctorants. Une bourse peut atteindre 15 000 \$. Pour A3E, c'est une occasion en or de collaborer avec des laboratoires de recherche de pointe (par exemple à l'ÉTS ou à Mila) pour affiner ses modèles RAG, explorer de nouveaux algorithmes d'embedding ou optimiser son architecture, le tout à un coût marginal.
- **Futurpreneur Canada** : Si les fondateurs d'A3E sont âgés de 18 à 39 ans, ils sont admissibles à un prêt de démarrage pouvant aller jusqu'à 60 000 \$, souvent jumelé à un financement de la BDC. Ce programme se distingue surtout par l'accompagnement offert : deux ans de mentorat par un entrepreneur d'expérience, une ressource inestimable pour naviguer les défis du démarrage.
- **Subventions Salariales pour Stagiaires** : Divers programmes gouvernementaux offrent des subventions pouvant couvrir jusqu'à 70 % du salaire d'un stagiaire, avec un maximum de 7 000 \$ par stage. C'est une méthode efficace et peu coûteuse pour évaluer de jeunes talents, renforcer l'équipe de développement et potentiellement recruter les futurs employés permanents.

Tableau 2 : Synthèse des Programmes de Subventions Prioritaires pour A3E

Ce tableau sert de plan d'action pour hiérarchiser les efforts de demande de financement non dilutif.

Programme	Organisme	Type d'Aide	Montant / Taux	Pertinence Stratégique pour A3E	Prochaine Étape
PARI-CNRC	CNRC (Fédéral)	Subvention	Jusqu'à 80% des salaires	Financement de la R&D de base (RAG, Offline-First) et accès à un CTI.	Contacter le CTI local pour une évaluation préliminaire.
Prompt (PARTENAR-IA)	Prompt (Provincial)	Subvention	Jusqu'à 50% des coûts	Financement spécifique au développement de l'IA, validation industrielle.	Répondre à l'appel de projets (date limite : 15 oct. 2025).
Mitacs Accélération	Mitacs (Fédéral/Prov.)	Bourse de stage	15 000 \$ / stage	Accès à l'expertise universitaire pour la R&D sur les modèles d'embedding à faible coût.	Identifier un partenaire de recherche universitaire (ex: ÉTS, Mila).
Futurpreneur Canada	Futurpreneur (Fédéral)	Prêt + Mentorat	Jusqu'à 60 000 \$	Financement de démarrage non dilutif et mentorat crucial (si fondateurs admissibles).	Remplir la demande en ligne et préparer le plan d'affaires.
Programme Innovation / ESSOR	Investissement Québec	Subvention / Prêt	Variable (jusqu'à 350k\$ pour ESSOR)	Financement d'un projet pilote / vitrine technologique avec un premier client public.	Surveiller les appels de projets et contacter un conseiller d'IQ.

Section 2 : L'Écosystème d'Accélération – Bâtir les Fondations et le Réseau

Le choix d'un programme d'accélération ou d'incubation est une décision stratégique qui va bien au-delà de la simple recherche de financement. Pour une startup "deep tech" comme A3E, dont la proposition de valeur repose sur une technologie complexe d'intelligence artificielle, s'associer au bon écosystème est primordial. Un programme spécialisé en IA ou en technologies de pointe offre une crédibilité inestimable, un accès à des talents rares, des mentors ayant une expertise de domaine pertinente et des partenaires technologiques qui seraient autrement difficiles à atteindre. Cette affiliation précoce peut catalyser le développement technologique, affiner la stratégie de commercialisation et grandement faciliter

les futures levées de fonds.

2.1. Analyse Comparative des Accélérateurs et Incubateurs Québécois

Le Québec dispose d'un écosystème d'accélération mature, avec plusieurs options de premier plan pour A3E.

- **Centech** : Affilié à l'École de technologie supérieure (ÉTS), Centech est un incubateur de renommée mondiale, classé parmi les meilleurs incubateurs universitaires.
 - **Programmes** : Il propose un parcours en deux temps. Le **Programme Accélération** est une phase intensive de 12 semaines, gratuite et sans prise de participation, conçue pour valider le potentiel d'un projet et construire un plan d'affaires solide. Les diplômés peuvent ensuite être admis au **Programme Propulsion**, un accompagnement de deux ans visant la croissance et la commercialisation, qui donne accès à des bourses et à des programmes de financement.
 - **Focus et Avantages pour A3E** : Avec un focus sur le "deeptech" et le "medtech", Centech est parfaitement aligné avec la nature technologique d'A3E. La proximité avec l'ÉTS offre un accès direct à une expertise en génie logiciel, en IA et en cybersécurité, ainsi qu'à un bassin de talents qualifiés pour le recrutement.
- **Next AI** : Ce programme, géré par NEXT Canada en partenariat avec HEC Montréal, est spécifiquement dédié aux startups dont le modèle d'affaires est centré sur l'intelligence artificielle.
 - **Programme et Financement** : Il s'agit d'un programme de développement de fondateurs qui s'étend sur plusieurs mois. Pour la cohorte de Montréal, il offre jusqu'à 25 000 \$ en financement non dilutif. La participation au programme est gratuite.
 - **Focus et Avantages pour A3E** : C'est l'alignement le plus direct avec le cœur de la technologie d'A3E. Le programme donne accès à un curriculum de calibre mondial dispensé par des sommités de l'IA (comme Yoshua Bengio et Joelle Pineau), à des scientifiques en résidence pour un soutien technique pointu, et à un réseau international de mentors et d'investisseurs spécialisés en IA. L'estampille "Next AI" confère une crédibilité technique et commerciale considérable.
- **FounderFuel** : Considéré comme l'un des accélérateurs les plus prestigieux au Canada, FounderFuel est soutenu par des fonds de capital de risque de premier plan comme Real Ventures, Panache Ventures et Inovia Capital.
 - **Programme et Financement** : Il s'agit d'un programme intensif de 4 mois qui culmine avec un "Demo Day" très couru. Historiquement, l'offre incluait un investissement en capital (par exemple, 50 000 \$ pour 9 % d'équité) et une note convertible de la BDC, mais les conditions pour 2025 ne sont pas encore publiques.
 - **Focus et Avantages pour A3E** : Bien que plus généraliste, FounderFuel a un historique de succès remarquable avec des entreprises comme Sonder et Transit. Sa force réside dans son réseau d'affaires exceptionnel et sa capacité à préparer les startups à lever des fonds importants.

Tableau 3 : Analyse Comparative des Accélérateurs Québécois pour

A3E

Ce tableau permet une prise de décision éclairée en comparant les options sur des critères stratégiques pour A3E.

Programme	Focus Principal	Durée	Financement Offert	Prise de Participation	Avantages Clés pour A3E	Inconvénients Potentiels
Next AI (Montréal)	Intelligence Artificielle	6-7 mois	Jusqu'à 25k\$ (non dilutif)	Aucune	Validation de la technologie IA par des experts mondiaux. Accès à un réseau d'investisseurs spécialisés en IA. Forte crédibilité technique.	Programme très compétitif. Engagement en temps significatif (6-8h/sem).
Centech	Deeptech, Medtech	12 sem. (Accel) + 2 ans (Propulsion)	Accès à des bourses et financements (Propulsion)	Aucune (Accélération)	Accès à l'expertise en ingénierie de l'ÉTS. Écosystème de R&D et de prototypage. Programme Accélération gratuit et sans risque.	Moins spécialisé en IA que Next AI. Le financement de Propulsion n'est pas garanti.
FounderFuel	Tech généraliste (SaaS, etc.)	4 mois	Historiquement, investissement en capital	Historiquement, prise de participation (ex: 9%)	Réseau d'investisseurs VC de premier plan. Forte préparation au pitch et à la levée de fonds.	Moins de soutien technique "deep tech". Prise de participation dilutive dès le départ.

2.2. Stratégie de Sélection et de Positionnement pour A3E

La sélection d'un accélérateur doit être guidée par les besoins les plus critiques de la startup à son stade actuel.

- **Recommandation Prioritaire : Next AI.** L'alignement thématique avec l'intelligence artificielle est trop parfait pour être ignoré. La validation du modèle RAG d'A3E par les mentors et scientifiques de Next AI serait un atout inestimable. Le label "Next AI Alumni"

agirait comme un puissant signal de qualité pour les investisseurs VC, en particulier ceux qui se concentrent sur les entreprises d'IA. La formation technique et commerciale de haut niveau permettrait d'affiner à la fois le produit et la stratégie de mise en marché.

- **Recommandation Secondaire : Centech.** Si l'admission à Next AI s'avérait difficile, ou même en amont, le programme Accélération de Centech représente une excellente option sans risque. Il permet de structurer le projet d'affaires, de valider le potentiel commercial et de bénéficier de l'écosystème de l'ÉTS, ce qui pourrait être particulièrement utile pour le recrutement d'ingénieurs et la résolution de défis liés à l'architecture PWA et cloud.
- **Positionnement de la Candidature :** Quel que soit le programme visé, le dossier de candidature d'A3E doit articuler une histoire convaincante autour de quatre piliers :
 1. **L'Équipe Fondatrice :** Mettre en avant la complémentarité des compétences (technique, affaires, et si possible, une expertise du secteur de la construction).
 2. **Le Problème :** Quantifier la douleur du marché public québécois avec des chiffres percutants : la gestion de projets d'infrastructures totalisant 164 milliards de dollars et le risque de non-conformité à la Loi 25, avec des amendes pouvant atteindre 25 millions de dollars.
 3. **La Solution Technologique :** Démontrer le caractère innovant et "deep tech" de l'approche RAG et de l'architecture "Offline-First", en expliquant clairement les barrières technologiques que cela crée pour les concurrents.
 4. **Le Marché et la Stratégie de Commercialisation :** Présenter un plan clair pour pénétrer le marché des organismes publics, en mentionnant des stratégies concrètes comme l'utilisation du SEO et le développement de partenariats avec des associations clés comme la FQM et l'UMQ.

Section 3 : Le Capital de Risque – Financer l'Hypercroissance

Une fois que le produit est validé et que la traction initiale est démontrée grâce au financement non dilutif et au soutien des accélérateurs, A3E sera prête à lever du capital de risque (VC) pour financer son hypercroissance. Pour attirer les bons investisseurs aux meilleures conditions, il est crucial de se positionner stratégiquement. A3E ne doit pas se présenter comme une simple entreprise de "logiciels de construction" (ConTech), un marché perçu comme concurrentiel. Elle doit plutôt se définir comme une entreprise de "technologie réglementaire" (RegTech) ou "gouvernementale" (GovTech) à forte composante d'IA. Ce positionnement change radicalement la perception de l'opportunité : le marché de la conformité est moins cyclique, possède des barrières à l'entrée plus élevées et justifie des multiples de valorisation supérieurs. La proposition de valeur n'est plus seulement l'efficacité, mais la gestion d'un risque juridique et financier majeur pour ses clients.

3.1. Cartographie des Investisseurs en Capital de Risque au Québec

L'écosystème québécois offre un continuum de financement, des anges investisseurs aux fonds de Série A.

- **Pré-amorçage / Amorçage :**
 - **Anges Québec :** Avec un réseau de plus de 230 investisseurs providentiels, Anges Québec est une porte d'entrée idéale pour un premier tour de table. Leurs

investissements se situent généralement entre 250 000 \$ et 1 000 000 \$, souvent sous forme de dette convertible. Leurs secteurs d'intérêt, qui incluent les "Services aux entreprises" et les "Technologies propres", sont compatibles avec le profil d'A3E.

- **Diagram Ventures** : Ce "venture builder", soutenu par Sagard, se spécialise dans la création d'entreprises en FinTech et ClimateTech. Bien que leur modèle principal soit de lancer leurs propres idées, ils ont récemment élargi leur mandat pour investir dans des startups externes prometteuses. Leur approche très opérationnelle, offrant un soutien en finance, RH et stratégie, pourrait être extrêmement précieuse pour structurer la croissance d'A3E.
- **Amorçage / Série A :**
 - **Real Ventures** : En tant que l'un des fonds de capital de risque d'amorçage les plus actifs au Canada, Real Ventures se distingue par sa philosophie axée sur le soutien aux fondateurs et le développement de l'écosystème. Leur thèse d'investissement cible les entreprises qui construisent des technologies de rupture ("game-changing") avec un potentiel mondial, ce qui correspond parfaitement à l'ambition d'A3E, surtout avec sa composante IA.
 - **Inovia Capital** : Inovia est un fonds "full-stack" qui investit de l'amorçage jusqu'aux stades de croissance avancés, avec une présence au Canada et en Europe. Leur thèse d'investissement est clairement orientée vers les SaaS B2B et les entreprises avec des ambitions mondiales. Leur expertise opérationnelle et leur réseau nord-américain seraient des atouts majeurs pour aider A3E à s'étendre au-delà du Québec. Leur intérêt marqué pour l'intelligence artificielle comme moteur de transformation est également un point d'alignement fort.

Tableau 4 : Tableau de Bord des Investisseurs en Capital de Risque pour A3E

Cet outil de ciblage permet de prioriser les contacts et d'adapter le discours à la thèse de chaque investisseur.

Investisseur	Stade d'Investissement Cible	Billet Typique	Thèse d'Investissement (Mots-clés)	Alignement Stratégique avec A3E
Anges Québec	Pré-amorçage	250k\$ - 1M\$	Démarrage, innovation, services aux entreprises, technologies propres.	Premier financement institutionnel, accès à un large réseau de mentors et d'experts.
Diagram Ventures	Pré-amorçage / Amorçage	N/A	Venture builder, FinTech, ClimateTech, support opérationnel intense.	Accès à un support structurant (finance, RH) et à un réseau corporatif puissant via Sagard.
Real Ventures	Amorçage	500k\$ - 4M\$	Fondateurs ambitieux,	Aligné avec la vision d'A3E de

Investisseur	Stade d'Investissement Cible	Billet Typique	Thèse d'Investissement (Mots-clés)	Alignement Stratégique avec A3E
			technologies de rupture, construction d'écosystèmes.	devenir un leader de catégorie grâce à une technologie différenciée (IA, souveraineté).
Inovia Capital	Amorçage à Croissance	N/A	SaaS B2B, économie unitaire éprouvée, ambition mondiale, IA, FinTech.	SaaS B2B avec un modèle de revenus récurrents, résolvant un problème critique (conformité) dans un grand marché (construction publique), avec un potentiel d'expansion mondiale.

3.2. Préparer A3E pour une Levée de Fonds : Métriques et Positionnement Stratégique

Pour réussir une levée de fonds, A3E devra maîtriser ses indicateurs de performance et articuler un narratif d'investissement convaincant.

- **Indicateurs de Performance Clés (KPIs) :**
 - **Coût d'Acquisition Client (CAC) :** C'est le coût total des ventes et du marketing divisé par le nombre de nouveaux clients acquis sur une période donnée. Pour A3E, cela inclura les coûts liés à la réponse aux appels d'offres (abonnement SEAO, temps du personnel) et aux activités de partenariat. Le CAC moyen pour un SaaS B2B est d'environ 239 \$ USD , mais il peut être beaucoup plus élevé pour les ventes au secteur public. A3E doit anticiper un CAC initial élevé en raison des cycles de vente longs, mais argumenter que la nature réglementaire du besoin et les partenariats stratégiques réduiront ce coût à long terme.
 - **Valeur à Vie du Client (LTV - Lifetime Value) :** Le revenu total qu'un client générera. Pour un SaaS, une formule simple est le Revenu Mensuel Récurrent (MRR) moyen par client divisé par le taux de désabonnement mensuel.
 - **Ratio LTV/CAC :** C'est le KPI le plus scruté par les investisseurs SaaS. Un ratio sain est généralement de 3:1 ou plus, indiquant que la valeur générée par un client est au moins trois fois supérieure au coût de son acquisition. La stratégie de tarification d'A3E doit être conçue pour atteindre cet objectif.
 - **Taux de Désabonnement (Churn) :** Le pourcentage de clients qui annulent leur abonnement. Le positionnement d'A3E comme une solution de conformité essentielle et critique devrait se traduire par un taux de désabonnement très faible, un argument de poids pour les investisseurs.
- **Construction du Narratif d'Investissement :** Le pitch deck doit être clair, concis et

puissant, articulé autour des points suivants :

1. **Le Problème Massif et Urgent** : La gestion de 164 milliards de dollars de projets d'infrastructures est confrontée à un risque réglementaire incontournable, la Loi 25, avec des amendes potentielles de 25 millions de dollars.
2. **Notre Solution Unique (Le Fossé Concurrentiel)** : A3E est la seule plateforme conçue nativement pour la souveraineté des données québécoises, éliminant le risque et le fardeau de l'EFVP pour les organismes publics.
3. **La Technologie Supérieure (L'IA)** : Notre technologie RAG transforme la gestion documentaire passive en intelligence de projet active et prédictive.
4. **La Traction Initiale** : "Nous avons sécurisé X projets pilotes avec des municipalités de premier plan (financés par des subventions), validant ainsi le besoin criant du marché et l'efficacité de notre solution."
5. **L'Équipe** : Mettre en avant une équipe fondatrice avec une expertise crédible en IA, en sécurité des données, et idéalement, une connaissance du secteur de la construction ou de la vente au secteur public.
6. **La Vision** : Devenir la plateforme de gestion de la conformité de référence pour tous les projets d'infrastructures réglementés en Amérique du Nord et dans d'autres juridictions adoptant des lois sur la souveraineté des données.

Section 4 : Financements Alternatifs et Complémentaires

Le capital de risque n'est pas la seule voie de financement. Les prêts et les partenariats stratégiques ne doivent pas être considérés comme des plans B, mais comme des accélérateurs complémentaires. Un prêt de la BDC peut fournir un capital non dilutif pour financer des actifs ou du fonds de roulement, prolongeant ainsi la piste d'atterrissage ("runway") entre les levées de fonds. Simultanément, un partenariat réussi avec une association comme la FQM ou l'UMQ peut offrir une crédibilité instantanée et un canal de distribution direct vers des centaines de clients potentiels, réduisant drastiquement le coût d'acquisition client.

4.1. Les Prêts et Garanties de Prêt

- **Banque de Développement du Canada (BDC)** : Le "Prêt pour les entreprises tech" de la BDC est spécifiquement conçu pour les startups technologiques comme A3E. Il peut financer des activités clés telles que l'embauche de personnel clé, les campagnes de marketing ou le développement de nouveaux produits. Un avantage majeur de ce prêt est la flexibilité de ses modalités, qui peuvent inclure des périodes de paiement d'intérêts seulement au début du terme, une caractéristique idéale pour une startup en phase de pré-revenus qui doit préserver ses liquidités.
- **Investissement Québec (IQ)** : IQ offre un éventail de solutions de dette. Leurs **garanties de prêt** peuvent faciliter l'obtention d'un financement auprès d'une institution financière traditionnelle en réduisant le risque pour le prêteur. IQ peut également octroyer des **prêts directs** pour financer des projets d'investissement. Une option particulièrement stratégique pour A3E est le **financement des crédits d'impôt remboursables**. Ce produit permet d'obtenir rapidement les liquidités des crédits RS&DE et CDAE, sans avoir à attendre les longs délais de traitement de Revenu Québec, améliorant ainsi considérablement le fonds de roulement de l'entreprise.

4.2. Partenariats Stratégiques et Visibilité

Pour une startup s'adressant au secteur public (B2G), la confiance et l'accès sont des défis majeurs. Les partenariats stratégiques sont un moyen puissant de surmonter ces obstacles.

- **Associations Municipales (FQM, UMQ)** : Ces organisations sont les porte-voix du marché cible d'A3E. Leurs publications et mémoires confirment constamment les défis que la plateforme A3E vise à résoudre : gestion complexe des infrastructures, manque de ressources, et le virage numérique comme nécessité.
 - **Stratégie d'approche** : A3E devrait proposer un partenariat de contenu à la FQM ou à l'UMQ. Un webinaire gratuit pour leurs membres, intitulé par exemple "Simplifiez la conformité à la Loi 25 dans vos projets d'infrastructures grâce à l'IA", serait une proposition de valeur forte. La commandite d'un de leurs congrès annuels est une autre tactique efficace pour gagner en visibilité et en crédibilité auprès de centaines de décideurs municipaux en un seul lieu.
- **Associations de Construction (ACQ, etc.)** : L'Association de la construction du Québec (ACQ) et d'autres groupes similaires représentent les utilisateurs finaux de la plateforme : les entrepreneurs et les gestionnaires de projet. Leurs rapports annuels soulignent l'importance de l'innovation technologique pour améliorer la productivité. Un partenariat avec l'ACQ pourrait prendre la forme d'une étude de cas conjointe avec un de leurs membres, ou d'une présentation lors d'un de leurs événements, positionnant A3E comme un partenaire d'innovation pour l'industrie.
- **Système Électronique d'Appel d'Offres (SEAO)** : A3E doit maîtriser le fonctionnement du SEAO, qui est la porte d'entrée principale pour les contrats publics. Un abonnement aux services de jumelage est indispensable pour une veille d'opportunités efficace. De plus, l'analyse des données ouvertes du SEAO peut fournir des informations stratégiques, permettant à A3E d'identifier les municipalités les plus actives et de cibler ses efforts de développement des affaires de manière proactive.

Section 5 : Plan de Financement Intégré et Chronologie Stratégique

Le financement d'une startup ne doit pas être une série d'actions réactives, mais un processus continu et stratégique, où chaque étape est alignée sur les jalons de développement du produit et de validation du marché. La séquence de financement optimale pour A3E consiste à commencer par le capital le moins coûteux et le moins dilutif (subventions, crédits d'impôt) pour construire de la valeur, puis d'utiliser cette valeur comme levier pour attirer du capital de risque à des conditions favorables. Chaque source de financement devient un tremplin vers la suivante.

5.1. Scénario de Financement par Phases (0-36 mois)

- **Phase 1 : Validation & MVP (Mois 0-12)**
 - **Objectif d'Affaires** : Valider le besoin du marché et la pertinence de la solution.
 - **Jalon Produit** : Développer un Produit Minimum Viable (MVP) fonctionnel, incluant l'architecture souveraine, la PWA offline-first et une première version du module RAG.

- **Jalon Commercial** : Signer 2 à 3 projets pilotes avec des municipalités ou des organismes publics.
- **Sources de Financement** : Capital des fondateurs, subventions (PARI-CNRC, Prompt), prêts (Futurpreneur), et accumulation des crédits d'impôt RS&DE/CDAE. Participation à un accélérateur (Next AI).
- **Phase 2 : Traction & Amorçage (Mois 12-24)**
 - **Objectif d'Affaires** : Démontrer un modèle de revenus répétable et un "product-market fit".
 - **Jalon Produit** : Convertir les retours des pilotes en améliorations produit, stabiliser la plateforme.
 - **Jalon Commercial** : Convertir les projets pilotes en clients payants, signer 5 à 10 nouveaux clients. Structurer l'équipe de vente.
 - **Sources de Financement** : Levée de fonds d'amorçage (Ange Québec, Real Ventures), prêt BDC pour entreprises technologiques, financement des crédits d'impôt par IQ.
- **Phase 3 : Croissance & Série A (Mois 24-36)**
 - **Objectif d'Affaires** : Accélérer la croissance au Québec et préparer l'expansion géographique.
 - **Jalon Produit** : Développer de nouvelles fonctionnalités majeures basées sur les données d'utilisation et les demandes du marché.
 - **Jalon Commercial** : Atteindre une masse critique de clients au Québec, valider la stratégie d'expansion vers une autre province (ex: Ontario).
 - **Sources de Financement** : Levée de fonds de Série A (Inovia Capital, etc.) pour financer l'expansion et le renforcement de l'équipe.

Tableau 5 : Chronologie de Financement Stratégique pour A3E (0-36 mois)

Cette feuille de route visuelle intègre les objectifs d'affaires, les jalons de produit et les sources de financement sur trois ans.

Trimestre	Objectif d'Affaires	Jalon Produit	Sources de Financement Ciblées	Utilisation des Fonds
T1-T2	Validation technologique et de marché	Architecture de base, PWA shell, RAG PoC	PARI-CNRC, Prompt (IA), Futurpreneur	Salaires de l'équipe de base, coûts d'infrastructure cloud, frais juridiques.
T3-T4	Sécuriser les premiers pilotes	MVP fonctionnel, tests avec utilisateurs	Admission à Next AI, subvention Mitacs	Développement continu, préparation du matériel pour les pilotes.
T5-T6	Déploiement et suivi des pilotes	Itérations basées sur les retours pilotes	Financement des crédits d'impôt (IQ)	Renforcement de l'équipe de support, marketing

Trimestre	Objectif d'Affaires	Jalon Produit	Sources de Financement Ciblées	Utilisation des Fonds
				de contenu (études de cas).
T7-T8	Démontrer la traction et préparer la levée de fonds	Feuille de route produit V2	Levée d'amorçage (Ange, Real Ventures)	Structuration de l'équipe de vente/marketing, embauche de 2 développeurs supplémentaires.
T9-T12	Accélérer la croissance au Québec et planifier l'expansion	Développement de nouvelles fonctionnalités, préparation à la Série A	Prêt BDC, CanExport PME	Augmentation des efforts de vente, étude de marché pour l'Ontario, renforcement de l'équipe.

5.2. Budget Prévisionnel et Allocation des Fonds (Année 1)

Un budget prévisionnel pour la première année est essentiel pour démontrer une gestion financière rigoureuse.

- **Dépenses en Personnel (approx. 460 000 \$)** : Basé sur une équipe de base de 4 développeurs et 1 chef de produit, avec des salaires moyens du marché québécois.
- **Coûts d'Infrastructure et Logiciels (approx. 50 000 \$)** : Inclut l'hébergement sur un cloud souverain (ex: R2i, Clever Cloud/OVHCloud), les licences pour les outils de développement (GitHub, etc.), les outils de gestion de projet (Jira, Notion) et les API tierces (ex: modèles LLM).
- **Coûts de Commercialisation (Go-to-Market) (approx. 25 000 \$)** : Couvre les frais d'abonnement au SEO, un budget pour la commandite d'un événement municipal ou un webinaire, et les frais juridiques pour la rédaction des contrats SaaS et des politiques de confidentialité.
- **Coûts Administratifs et Marge de Manœuvre (approx. 65 000 \$)** : Inclut la comptabilité, les frais de bureau (si applicable), et une contingence de 10-15% pour les imprévus.
- **Budget Total Année 1 Estimé** : ~600 000 \$.
- **Financement Non Dilutif Estimé (Crédits + Subventions)** : ~400 000 \$ - 500 000 \$.
- **Besoin en Financement Dilutif (Capital des fondateurs / Anges)** : ~100 000 \$ - 200 000 \$.

5.3. Recommandations Finales et Prochaines Étapes Concrètes

Pour transformer ce plan stratégique en actions, A3E doit agir de manière décisive et séquencée.

- **Immédiat (Prochains 30 jours)** :
 1. **Contacteur le PARI-CNRC** : Initier le contact avec un Conseiller en technologie industrielle (CTI) pour une évaluation préliminaire du projet. C'est la première et la plus importante étape pour accéder au financement fédéral.

2. **Démarrer la Documentation Fiscale** : Mettre en place un système de suivi du temps et de la documentation des activités de R&D pour les futures demandes de crédits d'impôt RS&DE et CDAE.
3. **Préparer les Candidatures aux Accélérateurs** : Rédiger les dossiers de candidature pour Next AI (priorité 1) et Centech (priorité 2), en se concentrant sur le narratif stratégique défini.
- **Court Terme (Prochains 6 mois) :**
 1. **Sécuriser une Première Subvention** : Obtenir un engagement de financement du PARI ou de Prompt pour lancer officiellement les activités de R&D.
 2. **Développer le MVP** : Construire la première version du produit en documentant rigoureusement le processus de R&D pour les crédits d'impôt.
 3. **Initier les Partenariats** : Entamer des discussions exploratoires avec la FQM ou l'UMQ pour proposer un projet pilote ou un webinaire conjoint.
- **Moyen Terme (6-12 mois) :**
 1. **Lancer les Projets Pilotes** : Déployer la solution auprès des premiers clients pour recueillir des données et des témoignages.
 2. **Préparer la Levée d'Amorçage** : Construire le pitch deck et le modèle financier en s'appuyant sur les résultats des pilotes et la validation du marché.
 3. **Réseauter avec les Investisseurs** : Commencer à établir des relations avec les investisseurs ciblés (Ange Québec, fonds d'amorçage) bien avant d'avoir besoin de leur argent.

En suivant cette feuille de route, A3E peut naviguer l'écosystème de financement québécois de manière stratégique, en utilisant chaque source de financement comme un levier pour construire une entreprise solide, valorisée et prête à conquérir un marché en pleine transformation.

Ouvrages cités

1. Plan québécois des infrastructures 2025-2035 - Gouvernement du Québec, https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/secretariat-du-conseil-du-tresor/publications-s-adm/budgets/2025-2026/6_Plan_quebécois_des_infrastructures.pdf
2. 2024-076 – Plan de transformation numérique du ministère MAMH - Gouvernement du Québec, https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/affaires-municipales/publications/documents_administratifs/acces_information/demande_acces/2024/DAI_2024-076_plan_transformation_numerique_MAMH.pdf
3. Plans de gestion des actifs - Le gouvernement du Québec annonce une nouvelle aide financière pour accompagner les municipalités - Canada Newswire, <https://www.newswire.ca/fr/news-releases/plans-de-gestion-des-actifs-le-gouvernement-du-quebec-annonce-une-nouvelle-aide-financiere-pour-accompagner-les-municipalites-862423431.htm>
4. Introduction à la gestion des actifs municipaux - Union des municipalités du Québec, <https://umq.en1clic.ca/entity/instance/detail/view.html?entityInstanceId=22700>
5. La transformation numérique des municipalités pour la planification, la livraison, l'utilisation et la gestion des actifs d'infrastructure : cadre stratégique et organisationnel. | CERIU, <https://ceriu.qc.ca/bibliotheque/transformation-numerique-municipalites-planification-livraison-utilisation-gestion>
6. Municipal et numérique : une drôle de paire efficace, <https://fqm.ca/enjeux-fqm/municipal-et-numerique-une-drole-de-paire-efficace/>
7. PLAN STRATÉGIQUE 2023-2027 | MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES ET DE L'HABITATION - Gouvernement du Québec, <https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/affaires-municipales/publications/documents>

ts_administratifs/BRO_plan_strategique_2023_2027.pdf 8. Plan stratégique 2024-2029 - Commission municipale du Québec, https://www.cmq.gouv.qc.ca/contentFiles/files/commission/Plan%20strategique/Plan_strategique_2024-2029_original_signe_comprimee.pdf 9. Guide de gestion des réseaux techniques urbains dans les emprises publiques - FSTT - France Sans Tranchée Technologies, https://www.fstt.org/wp-content/uploads/2023/01/CERIU_Guide_de_gestion_reseaux_techniques_urbains_emprises_publiques-2e-edition-2023.pdf 10. Perspectives de gestion des actifs : planification et décisions | Fédération canadienne des municipalités - Federation of Canadian Municipalities, <https://fcm.ca/fr/ressources/pgam/perspectives-de-gestion-des-actifs-planification-et-decisions> 11. Guide à l'intention des élus concernant les infrastructures municipales, https://www.aimq.net/wp-content/uploads/2019/01/Guide-a-l-intention-des-elus-concernant-infrastructures-municipales_3.pdf 12. Le MAMH, l'UMQ, la FQM, l'ADMQ et l'ADGMQ s'unissent et produisent un livre sur les relations politico-administratives dans les municipalités québécoises, <https://adgmq.qc.ca/salle-de-presse/le-mamh-lumq-la-fqm-ladmq-et-ladgmq-sunissent-et-produisent-un-livre-sur-les-relations-politico-administratives-dans-les-municipalites-quebecoises/> 13. Plan d'action de développement durable 2023-2028 du MAMH - adgmrcq, <https://www.adgmrcq.ca/plan-daction-de-developpement-durable-2023-2028-du-mamh/> 14. Where and how does Procore store customer information?, <https://support.procore.com/faq/where-and-how-does-procore-store-customer-information> 15. Autodesk expands regional data offerings to the UK, Germany, India, Japan, and Canada, <https://adsknews.autodesk.com/en/news/expanded-regional-offerings/> 16. Availability | Autodesk Trust Center, <https://www.autodesk.com/trust/availability> 17. Where are the ACC and BIM 360 regional storage locations? - Autodesk, <https://www.autodesk.com/support/technical/article/caas/sfdcarticles/sfdcarticles/Where-are-the-ACC-BIM-360-data-centers-hosted.html> 18. Privacy Notice - Procore Legal Terms and Policies | Procore, <https://www.procore.com/legal/privacy> 19. DOCS Help | Regional Data Storage FAQ - Autodesk product documentation, https://help.autodesk.com/view/DOCS/ENU/?guid=Regional_Data_Storage 20. Cloud sécurisé et performant - 100% Canadien - Edwin – le cloud de R2i, <https://www.r2i.ca/edwin-cloud-r2i/> 21. Secure and efficient Cloud - 100% Canadian - R2i, <https://www.r2i.ca/en/edwin-r2i-cloud/> 22. Sécurité - Clever Cloud, <https://www.clever-cloud.com/fr/security/> 23. Data Sovereignty in Canada: Keeping data sovereign & secure in 2025 - R2i, <https://www.r2i.ca/en/article/data-sovereignty-in-canada-keeping-data-sovereign-secure-in-2025/> 24. Edwin, R2i's cloud, <https://www.r2i.ca/en/edwin-r2i-sovereign-cloud/> 25. Les crédits d'impôts pour petites entreprises au Québec en 2025 - helloDarwin, <https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/credits-impot/petites-entreprises/quebec> 26. Crédit d'impôt CDAE : maximisez vos projets en affaires électroniques et TI | helloDarwin, <https://hellodarwin.com/fr/blogue/credit-impot-cdae> 27. Quels sont les travaux admissibles - Encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE) - Canada.ca, <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/recherche-scientifique-developpement-experimental-programme-encouragements-fiscaux/admissibilite-rsde.html> 28. Comprendre le programme RS&DE : éligibilité, processus et avantages. | helloDarwin, <https://hellodarwin.com/fr/blogue/comprendre-rsde> 29. Comment déterminer si vous êtes admissible à la RS&DE, <https://funding.ryan.com/fr/actualite/strategie-dentreprise/comment-determiner-si-vous-etes-admissible-a-la-rsde/> 30. 6 Logiciels de Construction Maison pour Gérer Votre Projet de Maison,

<https://www.maisons-neuves-a-vendre.quebec/blogue/6-logiciels-de-construction-maison-pour-g%C3%A9rer-votre-projet-de-maison> 31. Tableau S4 – Crédit d'impôt pour la RS&DE | Raymond Chabot Grant Thornton,
<https://www.rcgt.com/fr/planiguide/tableaux/4-impot-des-societes-et-impot-federal-americain/credits-dimpot-pour-la-rsde/> 32. Calculer les dépenses déductibles - Encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE) - Canada.ca,
<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/recherche-scientifique-developpement-experimental-programme-encouragements-fiscaux/demande-rsde/depenses-deductibles.html> 33. Budget 2025-2026 – Innover pour prospérer - Gouvernement du Québec,
https://www.finances.gouv.qc.ca/Budget_et_mise_a_jour/budget/documents/Budget2526_Innov erPourProsperer.pdf 34. Budget du Québec 2025 - Ryan LLC,
<https://ryan.com/canada-fr/a-propos-de-ryan/nouvelle-et-apercus/2025/budget-du-quebec-2025/> 35. Budget du Québec 2025-2026 : pleins feux sur les nouvelles mesures fiscales en matière de R&D - Fasken, <https://www.fasken.com/fr/knowledge/2025/04/quebec-budget-2025-2026> 36. Budget du Québec 2025-2026 : Quel sont les changements aux crédits d'impôt RS&DE, CDAE et autres programmes d'aide à la recherche? - Emergex SR&ED Consultants,
<https://www.emergex.com/budget-du-quebec-2025-2026-quel-sont-les-changements-aux-credits-impot-rsde-cdae-et-autres-programmes-aide-a-la-recherche/> 37. Développement des affaires électroniques (CDAE) | Mesure fiscale - Investissement Québec,
<https://www.investquebec.com/quebec/fr/financement/developpement-des-affaires-electroniques.html> 38. Crédits d'impôt les plus avantageux pour les entreprises au Québec,
<https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/credits-impot/quebec> 39. Crédit d'impôt pour le développement des affaires électroniques (code 86),
<https://www.revenuquebec.ca/fr/entreprises/impots/impot-des-societes/credits-dimpot-des-societes/credits-auxquels-une-societe-peut-avoir-droit/credit-dimpot-developpement-des-affaires-electroniques/> 40. Budget 2025-2026 – Renseignements additionnels - Gouvernement du Québec,
https://www.finances.gouv.qc.ca/Budget_et_mise_a_jour/budget/documents/Budget2526_RenseignementsAdd.pdf 41. Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) — Aide financière | Guide du demandeur 2025 - helloDarwin,
<https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/programmes/pari-cnrc> 42. PARI : Programme d'aide à la recherche industrielle - R&D Action, <https://rdactionconsultant.com/credit-dimpot/pari/> 43. À propos du Programme d'aide à la recherche industrielle du CNRC,
<https://nrc.canada.ca/fr/soutien-linnovation-technologique/propos-programme-daide-recherche-industrielle-cnrc> 44. Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) — Programme emploi jeunesse | Guide du demandeur 2025 - helloDarwin,
<https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/programmes/programme-aide-a-la-recherche-industrielle-pari-programme-emploi-jeunesse> 45. Programme d'aide à la recherche industrielle - Défi Montréal,
http://defimtl.com/financement/CNRC%20PARI-Programme%20d%E2%80%99aide%20%C3%A0%20la%20recherche%20industrielle-mars_2017_fr.pdf 46. Top Québec Business Grants, Loans, and Tax Credits for 2025,
<https://funding.ryan.com/blog/government-funding/quebec-business-grants-2025/> 47. Programme innovation - Investissement Québec - monGPS.ca,
<https://mongps.ca/service/programme-innovation-2/> 48. Financement Programme innovation - Investissement Québec,
<https://www.investquebec.com/quebec/fr/financement/programme-innovations.html> 49. Subventions en technologie au Québec pour 2025 - helloDarwin,
<https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/subventions-et-financement/technologie/quebec>

50. Prompt - Financer l'innovation technologique, <https://promptinnov.com/> 51. frq.gouv.qc.ca, <https://frq.gouv.qc.ca/le-frq-et-mitacs-renouvellent-leur-partenariat-et-relancent-le-programme-acceleration/#:~:text=Le%20programme%20Bourse%20pour%20stage,Soci%C3%A9t%C3%A9%20et%20culture%20du%20FRQ>. 52. Les meilleures subventions et aides financières pour les PME en 2025, <https://bofu.ca/blogs/le-haut-de-l-entonnoir/les-meilleures-subventions-et-aides-financieres-pour-les-pme-en-2025> 53. BDC Web referral - Futurpreneur, <https://futurpreneur.ca/fr/explore/bdc-web-referral/> 54. hellodarwin.com, <https://hellodarwin.com/fr/aide-aux-entreprises/subventions-salariales/quebec#:~:text=Les%20subventions%20pour%20stagiaires%20peuvent,embauche%20de%20groupes%20sous%20Drepre%C3%A9sent%C3%A9s>. 55. Entrepreneurs and technological innovation in Montreal - Centech, <https://centech.co/en/> 56. Incubateur de startups Tech, Edtech, Deeptech à Montréal, <https://centech.co/> 57. Acceleration Program - Centech, <https://centech.co/en/acceleration-program/> 58. École de technologie supérieure - ÉTS Montréal, <https://www.etsmtl.ca/> 59. Montreal-based Centech Accelerator Continues Rapid Growth - Canada Newswire, <https://www.newswire.ca/news-releases/montreal-based-centech-accelerator-continues-rapid-growth-701123741.html> 60. NEXT AI - Executive Education | HEC Montréal, <https://executive-education.hec.ca/pages/next-ai-montreal> 61. NEXT AI-WORLD-CLASS PROFESSORS, MENTORS AND EXPERTS JOIN FORCES TO CREATE THE NEXT GENERATION OF CANADIAN AI COMPANIES WITH GLOBAL IMPACT, <https://innovationsoftheworld.com/next-ai-world-class-professors-mentors-and-experts/> 62. NEXT Canada launches world-leading AI founder development program in Quebec, <https://www.newswire.ca/news-releases/next-canada-launches-world-leading-ai-founder-development-program-in-quebec-688102521.html> 63. Next AI | IncubatorList, <https://incubatorlist.com/next-ai> 64. NEXT AI – A NEXT Canada Program, <http://www.nextcanada.com/next-ai/> 65. FounderFuel 2023: Canada's Premier Venture-Backed Accelerator Program Returns, <https://www.newswire.ca/news-releases/founderfuel-2023-canada-s-premier-venture-backed-accelerator-program-returns-884478542.html> 66. FounderFuel is Back! - Real Ventures | A Leading Canadian Early-stage VC Firm, <https://realventures.com/founderfuel-is-back/> 67. FounderFuel: Home, <https://founderfuel.com/> 68. The Accelerator Series: Canada's Leading Accelerator FounderFuel Does Things in Unorthodox Ways- And It Has Achieved Unorthodox Results | BetaKit, <https://betakit.com/the-accelerator-series-founderfuel/> 69. FounderFuel Is Canada's Leading Venture Accelerator - Innovations of the World, <https://innovationsoftheworld.com/founderfuel-is-canadas-leading-venture-accelerator/> 70. FAQ sur la Loi 25 - FHCQ, <https://fhcq.coop/fr/FAQ-Loi25> 71. GUIDE 2 : GESTION DES INFORMATIONS DE L'ORGANISATION ..., [https://api.seao.gouv.qc.ca/prod/api/utilisateur/visualiser-fichier-formation/FO_Mini-guide%20%20-%20Gestion%20des%20informations%20de%20l%E2%80%99organisation%20et%20activit%C3%A9s%20centr%C3%A9es%20sur%20les%20march%C3%A9s%20publics%20\(profil%20utilisateur%20Sp%C3%A9cialiste\).pdf](https://api.seao.gouv.qc.ca/prod/api/utilisateur/visualiser-fichier-formation/FO_Mini-guide%20%20-%20Gestion%20des%20informations%20de%20l%E2%80%99organisation%20et%20activit%C3%A9s%20centr%C3%A9es%20sur%20les%20march%C3%A9s%20publics%20(profil%20utilisateur%20Sp%C3%A9cialiste).pdf) 72. Why Organizations Are Switching from Procore to Autodesk Construction Cloud (ACC), <https://resources.imaginit.com/building-solutions-blog/why-organizations-are-switching-from-procore-to-autodesk-construction-cloud-acc> 73. Le Top des logiciels de construction BIM en 2022, <https://bim-manager.fr/le-top-des-logiciels-de-construction-bim-en-2022/> 74. Top 7 Procore Alternatives in 2025 - ServiceTitan, <https://www.servicetitan.com/blog/procore-alternatives> 75. Angers Québec - Réseau Capital, <https://reseaucapital.com/members/angers-quebec/> 76.

Diagram - Sagard, <https://www.sagard.com/diagram/> 77. Diagram Ventures: The Rising Star That Keeps Rising - Réseau Capital, <https://reseaucapital.com/en/news/diagram-ventures-the-rising-star-that-keeps-rising/> 78. Home - Diagram | EN, <https://diagram.vc/> 79. Canadian VC Ecosystem - Real Ventures, <https://realventures.com/10731-2/> 80. Real Ventures: A Leading Canadian Early-Stage VC, <https://realventures.com/> 81. Team | Real Ventures, <https://realventures.com/team/> 82. Building global tech giants, a profile of Inovia Capital - Maddyness UK, <https://www.maddyness.com/uk/2024/03/04/building-global-tech-giants-a-profile-of-inovia-capital/> 83. Growth Fund II: Meeting the Demand for Value-Added Partnerships - iNovia Capital, <https://www.inovia.vc/inovia-conversations/growth-fund-ii-meeting-the-demand-for-value-added-partnerships/> 84. Active companies – Inovia, <https://www.inovia.vc/active-companies/> 85. Perspectives on Generative AI from our CTO Office: A Moment In Time - Inovia Capital, <https://www.inovia.vc/inovia-conversations/perspectives-on-generative-ai-from-our-cto-office-a-moment-in-time/> 86. Qu'est-ce que le Coût d'Acquisition Client ? Définition et calcul - Matthieu SANOGHO, <https://matthieu-sanogho.com/cout-dacquisition-client-definition/> 87. SaaS Customer Acquisition Cost (CAC) Calculator - PayPro Global, <https://payproglobal.com/saas-metrics-calculators/saas-customer-acquisition-cost-cac-calculator/> 88. Coût d'acquisition des clients (CAC) - Exemples de KPI - DashThis, <https://fr.dashthis.com/kpi-examples/customer-acquisition-cost/> 89. Average Customer Acquisition Cost by Industry: Tracking CAC Benchmarks, <https://www.venasolutions.com/blog/average-cac-by-industry> 90. What's a "Good" CAC for B2B SaaS? It's Complicated (But We've Got Charts) - DataDab, <https://www.datadab.com/blog/whats-a-good-cac-for-b2b-saas-its-complicated-but-weve-got-charts/> 91. Guide complet: Calculer coût acquisition clients SaaS - PayPro Global's blog!, <https://blog.payproglobal.com/fr/a-complete-guide-to-calculating-customer-acquisition-cost-for-saas> 92. Financement pour les entreprises en technologie | BDC.ca, <https://www.bdc.ca/fr/financement/pre-entreprise-technologique> 93. Financement Prêts et garanties - Investissement Québec, <https://www.investquebec.com/quebec/fr/financement/prets-et-garanties.html> 94. Financement de projets aux entreprises - Investissement Québec, <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/financement-de-projets.html> 95. LES MUNICIPALITÉS EN PREMIÈRE LIGNE... - Gouvernement du Québec, https://www.finances.gouv.qc.ca/ministere/outils_services/consultations_publicques/consultations_prebudgetaires/2023-2024/memoires/Memoire_FQM.pdf 96. La FQM craint un transfert des responsabilités sans ressources financières - Lanauweb, <https://lanauweb.info/la-fqm-craint-un-transfert-des-responsabilites-sans-ressources-financieres/> 97. Rapport d'activité - Fédération québécoise des municipalités, https://fqm.ca/wp-content/uploads/2024/09/rap_activite_2023-2024_web.pdf 98. Mémoire - Projet de loi 62 - Fédération québécoise des municipalités, https://fqm.ca/wp-content/uploads/2023/08/memoire_pl62_2024.pdf 99. Demandes prébudgétaires de l'Union des municipalités du Québec Budget du Québec 2024-2025 - Ministère des Finances, https://www.finances.gouv.qc.ca/ministere/outils_services/consultations_publicques/consultations_prebudgetaires/2024-2025/memoires/memoire_umq.pdf 100. PROGRAMME DE COMMANDITE 2024 - Salon Plein Air, Chasse, Pêche et Camping de Québec, https://qcohsf.mpltd.ca/wp-content/uploads/sites/82/2023/10/Sponsorship-Package-QCOHFS_2024-FR_e.pdf 101. Guide client - Centre des congrès de Québec,

https://www.convention.qc.ca/wp-content/uploads/Guide_Client_FR-nov2024.pdf 102. NÉGOCIER - Événements Attractions Québec,
https://www.evenementsattractions.quebec/satq/pdf/negociier_une_commandite.pdf 103. RAPPORT ANNUEL 20 - ACQ,
<https://www.acq.org/wp-content/uploads/2024/05/documentsetpublications-rapport-dactivites-2022-acq-quebec.pdf> 104. Publications - Association de la construction du Québec,
<https://www.acq.org/documentation/publications/> 105. L'ACQ présente son rapport d'activités 2023 ! - ACQ Construire,
<https://www.acqconstruire.com/actualites/lacq-presente-son-rapport-dactivites-2023/> 106. Rapport annuel 2021 - ACRGTQ,
<https://www.acrgtq.qc.ca/app/uploads/2022/09/RA-2021-low.pdf> 107. Système électronique d'appel d'offres (SEAO) - Jeu de données - Données Québec,
<https://www.donneesquebec.ca/recherche/dataset/systeme-electronique-dappel-doffres-seao> 108. Quel est le salaire moyen par profession informatique à Montréal - FED Group,
<https://www.fed-group.ca/fed-it/conseils/salaire-professions-informatiques> 109. Chef de produit (SaaS) | Montréal (Québec) H3J 1N4 (obligatoire,
<https://www.simpliphi.io/fr/jobs/product-manager> 110. Développeur full stack à Montréal, QC offres d'emploi - Juin 2025 (salaire indiqué!) - Jooble,
<https://ca.jooble.org/emploi-d%C3%A9veloppeur-full-stack/Montr%C3%A9al%2C-QC> 111. Salaire moyen de la profession Chef de projet | jobillico.com,
<https://www.jobillico.com/salaires/emploi/Chef%20de%20projet>