



**MÉMOIRE DÉPOSÉ À LA  
COMMISSION PERMANENTE SUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, URBAIN  
ET L'HABITATION,  
DANS LE CADRE DE L'EXAMEN PUBLIC  
DE LA VALORISATION DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE LOCAL À MONTRÉAL**

**TECHNOPARC MONTRÉAL**



11 avril 2012

## 1. Historique de nos activités

Technoparc Montréal soulignait en mars 2012 ses 25 ans d'existence. Créé en 1987 sous le nom de Centre d'initiatives technologiques de Montréal (CITEC), sous l'impulsion du Rapport Picard<sup>1</sup>, qui enjoignait les pouvoirs publics à assurer un virage de l'économie montréalaise vers la haute technologie et à s'ouvrir aux échanges internationaux, en faisant de Montréal un pôle technologique compétitif à l'échelle internationale.

### a) CITEC : une structure de mobilisation

Sous l'égide de Raymond V. Cyr, président des Entreprises Bell Canada, CITEC avait pour mission de développer la région de Montréal dans les secteurs de la haute technologie en concertation avec les principaux intervenants que sont les gouvernements, les entreprises et les universités. À cette époque, CITEC regroupait l'ensemble des intervenants, soit les leaders des plus grandes entreprises, l'ensemble des recteurs des universités et des hauts fonctionnaires des gouvernements du Québec, du Canada et de la Ville de Montréal. L'objectif de l'organisation était d'assurer la migration des activités économiques des secteurs traditionnels vers les secteurs de la haute technologie que sont les secteurs pharmaceutique, aéronautique et des technologies de l'information.

Le gouvernement du Québec s'inspira tout autant de Michael Porter que de la démarche montréalaise alors en place pour lancer plus tard, en 1992, la stratégie des grappes industrielles qui conduira au lancement de treize grappes industrielles. Aujourd'hui, trois de ces grappes de départ sont encore bien vivantes à Montréal (Montréal In Vivo, AéroMontréal et TechnoMontréal).

### b) Un parc scientifique de classe mondiale

Dans les suites du Rapport Picard, le gouvernement du Québec donnait des pouvoirs d'expropriation à la Ville de Saint-Laurent afin d'exproprier des terrains en vue de réaliser un parc scientifique de classe mondiale (le Technoparc de Saint-Laurent) d'une superficie totale de 225 hectares. Ce projet visait à faire du campus Saint-Laurent le plus grand parc scientifique du Canada axé sur la recherche et le développement. Aujourd'hui, il s'agit du seul site au Canada

---

<sup>1</sup> Picard, L., **Rapport du Comité consultatif au comité ministériel sur le développement de la région de Montréal**, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1986.

faisant l'objet d'une servitude d'usage en faveur de la R&D. Parallèlement, sous l'égide de CITEC, un deuxième campus était lancé à Montréal, le long de l'autoroute Bonaventure.

Au milieu des années 90, les gouvernements du Québec et du Canada ont réduit leur implication en matière de développement économique régional ou local en transférant l'essentiel de leurs responsabilités aux municipalités. Dans ce contexte, les leaders industriels se sont investis davantage dans le développement de leurs secteurs d'activités et les universités se sont concentrées sur leurs propres projets de développement de campus. Suite à ces retraits, la Ville de Saint-Laurent a dû supporter seule le développement du campus Saint-Laurent. Ces nouvelles orientations ont entraîné CITEC à devenir davantage engagé dans le développement immobilier et en 1995, l'organisation devenait Technoparc Saint-Laurent. Par la suite et jusqu'en 2008, l'organisme a poursuivi surtout le développement immobilier du campus Saint-Laurent.

Aujourd'hui, le campus Saint-Laurent regroupe 37 entreprises, 5 300 emplois, 214 M \$ en valeur foncière, des retombées annuelles de 330 M \$ en masse salariale et de 8,6 M \$ de taxes municipales.

### **c) Une nouvelle vision stratégique**

En 2009, Technoparc Saint-Laurent devenait Technoparc Montréal et révisait ses objectifs afin de redevenir un organisme de développement technologique pour l'ensemble de l'agglomération de Montréal. En accord avec la Ville de Montréal, Technoparc Montréal révisait ses orientations stratégiques afin :

1. de développer les pôles technologiques de l'agglomération de Montréal en réalisant des projets à caractère structurant comme l'Éco-campus Hubert Reeves, le Quartier de la santé et autres;
2. d'offrir des services, directement ou via son réseau de partenaires, de développement des affaires, de financement et de soutien au démarrage des entreprises et de réalisation de projets immobiliers «clé-en-main»;
3. de contribuer au rapprochement des institutions de savoir et des pouvoirs publics afin de soutenir les efforts d'innovation et de développement technologique des entreprises et la concrétisation de projets d'investissement sur le territoire de l'agglomération de Montréal;
4. de procéder à la vente ordonnée des terrains qu'il détient au campus Saint-Laurent afin de respecter ses engagements financiers auprès de ses créanciers hypothécaires et d'accélérer le développement du site.

## **2. Évolution du développement et de l'entrepreneuriat technologique**

Au début des années 80, le gouvernement du Québec lançait Bâtir le Québec (en 1979) et le Virage technologique (en 1982) qui établissaient la nécessité de mettre en place une politique régionale d'innovation. Au cours des 20 années qui suivront, cette question demeura d'actualité en prenant appui sur la stratégie des grappes industrielles et la mise en place des créneaux technologiques à l'échelle du Québec.

Pendant ce temps, la question de l'entrepreneuriat technologique devenait secondaire, exception faite de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec, peu d'intervenants gouvernementaux investissaient ce champ afin d'accroître le taux d'entrepreneuriat au Québec. Au cours des vingt dernières années, alors que le Québec était davantage entrepreneurial que le reste du Canada, la situation s'est inversée aujourd'hui.

### **a) La création et l'attraction des entreprises**

Comme nous le mentionnions en introduction, en 1986, le rapport Picard soulevait essentiellement le fait que les difficultés économiques auxquelles faisaient face la région de Montréal, tenaient moins d'un manque de vitalisme de l'entrepreneuriat québécois qu'aux problèmes qu'ont les acteurs québécois à connecter leur espace national aux territoires moteurs de la croissance mondiale. Aujourd'hui, on peut dire sans peur de se tromper que nous faisons face à un double problème, soit la réduction du nombre d'entreprises étrangères susceptibles de s'implanter à Montréal et la faiblesse du taux d'entrepreneuriat chez les résidents montréalais.

### **b) La valorisation et le transfert technologique**

Pourtant l'entrepreneuriat et le développement technologique devraient faire bon ménage particulièrement à Montréal ! Le lancement en 2010 de la Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2010-2013 devrait permettre d'accroître le potentiel technologique du Québec et par le fait même le nombre d'occasions d'affaires pouvant en découler. Cette stratégie vise à soutenir l'innovation et la commercialisation de produits en vue de créer davantage de richesse et devrait nous mobiliser pour atteindre de nouveaux objectifs de développement.

Cette stratégie touche deux défis qui demeurent très présents au Québec, soit la valorisation et le transfert technologique. Au Québec, moins d'entreprises innovent par rapport aux grands pays compétiteurs et la valorisation de nos technologies développées dans nos entreprises et universités apparaît également plus difficile.

### **c) L'attraction des talents à l'échelle mondiale**

La Stratégie de développement économique (2011-2017) de la Ville de Montréal de même que les orientations stratégiques de Montréal International, mettent l'accent sur l'attraction et la rétention des talents, c'est-à-dire sur une main-d'œuvre stratégique qui contribuera à faire de Montréal une région dynamique, compétitive, prête à compléter son virage numérique et vert et à continuer d'influencer les réseaux économiques et technologiques mondiaux, tout en contribuant à accroître la richesse de la région.

Cette stratégie repose sur la mobilisation des acteurs afin que Montréal puisse mettre en valeur des espaces de collaboration, favoriser l'innovation urbaine avec des projets emballants et répondre efficacement aux besoins du milieu des affaires.

### **d) Une structure d'accueil et de support diffuse**

Au cours des quinze dernières années, le processus de fusion municipale de même que l'évolution des structures administratives gouvernementales ont amené sur le territoire montréalais de nouveaux joueurs politiques et économiques agissant en matière de développement économique.

Au cours de cette période, alors que la région de Montréal s'organisait et se structurait afin de supporter les diverses fonctions de développement économique et technologique, les gouvernements du Québec et du Canada prenaient une certaine distance avec pour résultat l'impression d'un manque de synergie et de duplication des efforts consentis par les divers paliers de gouvernement sur le territoire de Montréal.

Parallèlement, sur le terrain, on note qu'il existe depuis plusieurs années des intervenants (CEIM, Inno-Centre, incubateurs universitaires (HEC-Poly et CENTECH)) qui œuvrent à l'accompagnement des entrepreneurs. Les CLD et CDEC assument également des responsabilités en matière d'entrepreneuriat particulièrement dans le cadre des politiques québécoises et canadiennes qui ont été mises en place au cours de la période.

Par contre, force est de constater que malgré le grand nombre d'intervenants, les activités d'accompagnement de type «soft landing» et de transfert technologique sont limitées à l'échelle montréalaise. De plus, l'enjeu du financement des entreprises est tout aussi critique aujourd'hui qu'il l'était il y a quinze ans et le nombre de démarrage d'entreprises issues des universités demeure sans doute insuffisant.

### **e) Les facteurs-clés de réussite d'une stratégie industrielle centrée sur le développement technologique**

Les éléments précédents montrent qu'il ne s'agit pas seulement de mettre en place des services sur l'ensemble du territoire, il faut que ces ressources contribuent à une valeur ajoutée en facilitant la traversée du désert des entrepreneurs et des entreprises en démarrage, ainsi que leur cheminement dans les différentes étapes.

Les principales étapes étant :

- 1) La sensibilisation à l'entrepreneuriat;
- 2) Le soutien technique et financier à la rédaction du plan d'affaires;
- 3) Le montage du projet d'entreprises, son financement de départ et son lancement;
- 4) La réalisation des premières ventes, la commercialisation des produits et la conquête des marchés;
- 5) Le financement de la croissance de l'entreprise;
- 6) L'amélioration des processus et l'évolution des produits de l'entreprise.

Il ne fait pas de doute que les trois premières étapes sont déjà couvertes par des intervenants sur l'ensemble du territoire de Montréal et que nos enjeux actuels concernent plus particulièrement les trois autres étapes.

### **3. L'écosystème de l'innovation**

Au cours des quinze dernières années (de 1995 à 2010), le nombre de brevets délivrés à des Québécois est passés de 177 à 423, soit de 21 % à 20 % de l'ensemble des brevets délivrés à des Canadiens qui eux-mêmes correspondent à 10 % du total (2 092 brevets à des canadiens sur 20 118 brevets délivrés au Canada en 2010).

Le poids relatif du Québec au sein du Canada en matière d'innovation et de démarrage d'entreprises technologiques, montre un certain sur place qui est difficilement conciliable avec les ressources financières que nous consacrons au développement économique.

#### **a) Faiblesse de nos résultats**

Comment expliquer la faiblesse de nos résultats en matière d'entrepreneuriat technologique ? Certaines études démontrent la sous-capitalisation de nos entreprises aux diverses étapes de leur développement : elles prennent plus de temps à se développer à des tailles moyennes plus petites que celles des autres entreprises au Canada et en Amérique-du-nord. Elles recourent moins aux mécanismes financiers du marché (appel public à l'épargne, etc.) et ont du mal à conquérir les marchés extérieurs et à atteindre une taille majeure (ex. 100 M \$). De plus,

l'enjeu de la propriété intellectuelle est toujours actuel tant chez les entreprises que les universités.

### **b) L'accessibilité du financement**

L'accès et la diversité des sources de capitaux de risque posent problème de même que la commercialisation des produits technologiques québécois à une échelle internationale. Le problème apparaît très tôt dans le processus de commercialisation d'une entreprise technologique québécoise. Il est souvent plus difficile de vendre au Québec qu'à l'étranger un produit québécois innovateur (premier acheteur).

L'enjeu devient rapidement : Comment lier de façon efficace, les producteurs de technologies (entrepreneurs, chercheurs, etc.) , les financiers de projets d'entreprises et les développeurs de marchés afin d'obtenir des projets technologiques porteurs, qui se traduiront par des projets d'entreprises bien financés qui disposent d'une stratégie de commercialisation efficace et d'un financement adéquat, pour atteindre un niveau de développement favorisant la pérennité de l'entreprise ?

### **c) Les principaux constats**

L'enjeu majeur est de renforcer l'écosystème de l'innovation compte tenu des principaux constats suivants :

- 1) Le nombre d'entreprises technologiques stagne et l'essaimage d'entreprise est plutôt l'exception;
- 2) Le développement des entreprises est restreint en raison de problèmes de financement et de commercialisation;
- 3) L'environnement général québécois n'est pas propice à soutenir les produits innovateurs locaux;
- 4) Les intervenants sont davantage impliqués dans des activités de sensibilisation des entrepreneurs et de financement de départ des projets (pré-démarrage et démarrage) que dans les activités à valeur ajoutée (financement, accélération des affaires, commercialisation);
- 5) La valorisation des technologies universitaires se fait en vase clos, de façon fragmentée et dans une optique d'autofinancement des services universitaires dédiés;
- 6) Le nombre d'intervenants amène un certain éclatement des canaux de communication et réduit la portée de chacun, rendant moins compétitif l'ensemble du réseau et plus complexe le cheminement à l'intérieur de celui-ci.

#### **d) Le défi de la concertation**

Le défi de la concertation est plus important à Montréal compte tenu de la présence de plusieurs services régionaux des gouvernements du Québec et fédéral, d'une structure de pouvoir régional qui regroupe le quart (25 %) de la population du Québec et de la volonté gouvernementale d'offrir, dans l'ensemble des arrondissements et des villes, des services de première ligne et d'accompagnement aux entrepreneurs.

La dynamique économique porte plus que jamais sur trois aspects particuliers que sont la prospection internationale des investissements étrangers, l'entrepreneuriat technologique et la rétention des entreprises. Et l'ordre tant à s'inverser, la rétention prenant autant de place aujourd'hui que la prospection.

#### **4. Conclusion et recommandations**

La région de Montréal forme un grand nombre de scientifiques des sciences de la vie, de gestionnaires d'affaires et d'ingénieurs. Parallèlement, la région obtient l'un des plus faibles taux d'entrepreneurship du Québec qui est lui-même l'un des plus faibles du Canada.

Un réseau plus efficace et coordonné de services de première ligne associés à une mobilisation des acteurs-clés dans le cadre d'une stratégie commune de soutien à l'entrepreneuriat technologique, devraient nous permettre d'accroître nos résultats en termes d'attraction des talents et des entreprises étrangères. La mise en place de services d'accélération des affaires et d'intégration à l'écosystème communément appelé «soft landing», devraient également accroître notre attractivité et nos résultats en termes de développement économique.

Nous recommandons de revoir les services à valeur ajoutée qui sont disponibles sur le territoire de Montréal aux entrepreneurs et entreprises d'ici et de l'étranger afin de faciliter le démarrage, l'intégration dans les réseaux économiques et d'affaires et le financement de leurs activités. Une attention devra portée plus spécifiquement sur le transfert technologique et l'accélération des affaires.

Dans cette perspective, les intervenants de la première ligne doivent poursuivre leurs efforts de coordination entre eux, à l'échelle de l'île, et agir sur la sensibilisation et l'accompagnement de démarrage afin que chaque sous-territoire puisse offrir sensiblement le même type d'outils en matière de sensibilisation et d'accompagnement à l'entrepreneuriat.

La deuxième ligne doit inclure les intervenants spécialisés qui offrent des services à valeur ajoutée en matière de gestion, de développement technologique, de financement, de commercialisation et de solutions immobilières spécialisées.



Dans ce groupe, on retrouve les incubateurs d'entreprises (CEIM, INGO, etc.), les intervenants financiers (Fonds FTQ, Desjardins Capital, etc.), les bureaux de valorisation (Univalor, Valeo, McGill), les bureaux privés spécialisés, les centres de recherche publique (CNRC, etc.), les organismes de prospection et les intervenants offrant des solutions immobilières dédiées, clés en main.

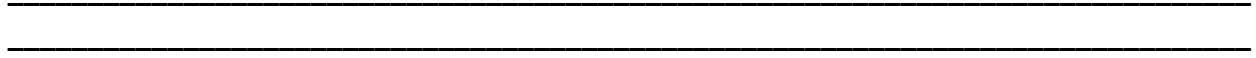
Nous recommandons qu'un groupe de travail se penche plus spécifiquement sur les mécanismes de financement des entreprises technologiques, de transfert technologique et d'accompagnement des entrepreneurs technologiques étrangers qui souhaitent s'implanter à Montréal. Technoparc Montréal est prêt à animer ce groupe et à y participer afin d'assurer la relance de l'entrepreneuriat technologique, la mise en place d'un mécanisme de «soft landing» et l'atteinte de résultats ambitieux.

Finalement, afin d'assurer la présence d'un écosystème dynamique, la planification économique et technologique de la région de Montréal doit être réfléchi de façon plus intégrée entre les différents paliers gouvernementaux et avec les principaux leaders économiques et scientifiques de la région (entreprises et universités), afin d'actualiser ces politiques en tenant compte des secteurs d'activités prioritaires pour Montréal.

La région de Montréal doit demeurer une priorité d'action des gouvernements provincial et fédéral de même que de l'ensemble des intervenants économiques que sont les entreprises, les universités et autres organismes concernés par ces questions.



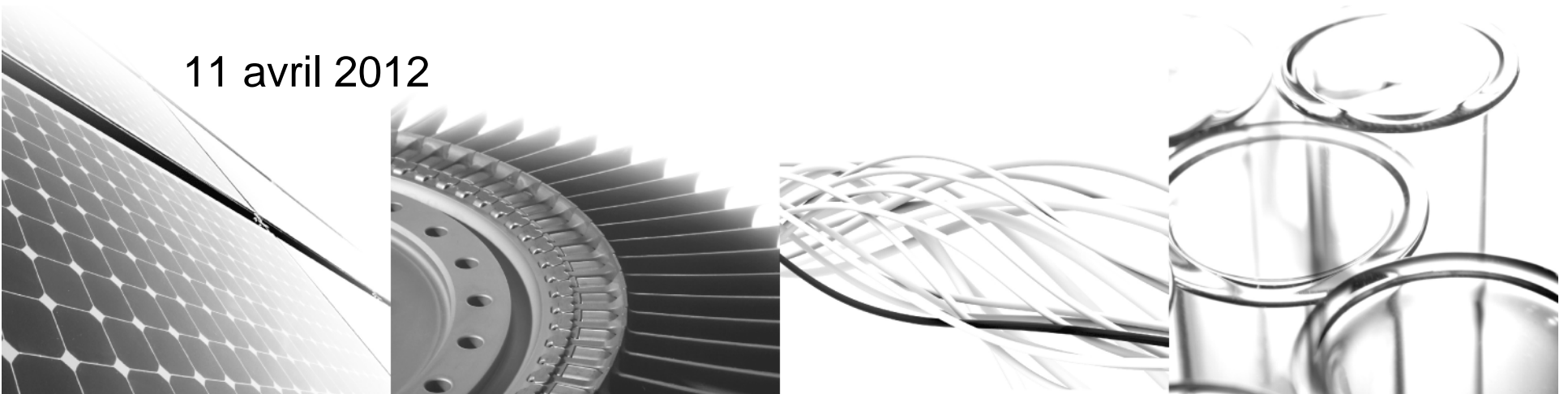




# Technoparc **Montréal**

Mémoire déposé à la Commission permanente sur le développement économique, urbain et l'habitation

11 avril 2012



# Qui sommes-nous?



- Créé en 1987 sous le nom de *Centre d'initiatives technologiques de Montréal (CITEC)* suite au *Rapport Picard*, qui enjoignait les pouvoirs publics d'assurer un virage de l'économie montréalaise vers la haute technologie et de s'ouvrir aux échanges internationaux, en faisant de Montréal un pôle technologique compétitif à l'échelle internationale.
- **CITEC** mettra en place une structure de mobilisation des principaux acteurs (industriels, universitaires et gouvernementaux) derrière une vision commune dans chacun des trois secteurs suivants : pharmaceutique, aéronautique et technologies de l'information.

# Bref historique



- En 1993, les gouvernements fédéral et provincial permettront la création du **campus Saint-Laurent du Technoparc Montréal métropolitain** d'une superficie totale de 225 hectares.
- Au milieu des années 90, les gouvernements du Québec et du Canada réduiront leur implication en matière de développement économique régional et local, en transférant l'essentiel de leurs responsabilités aux municipalités.
- Cette situation amènera **CITEC** à s'engager davantage dans le développement immobilier et deviendra **Technoparc Saint-Laurent**.
- En 2008, **TSL** devient **Technoparc Montréal**.

# Nouvelles orientations stratégiques de TM



- 1) Développer les pôles technologiques de l'agglomération de Montréal en réalisant des projets à caractère structurant;
- 2) Offrir des services, directement ou via son réseau de partenaires, de développement, de financement, de soutien au démarrage des entreprises et de réalisation de projets immobiliers clés-en-main;
- 3) Contribuer au rapprochement des institutions de savoir et des pouvoirs publics afin de soutenir les efforts d'innovation et de développement technologique des entreprises et la concrétisation de projets sur le territoire de l'agglomération de Montréal;
- 4) Procéder à la vente ordonnée des terrains qu'il détient au campus Saint-Laurent afin de respecter ses engagements financiers auprès de ses créanciers hypothécaires et d'accélérer le développement du site.



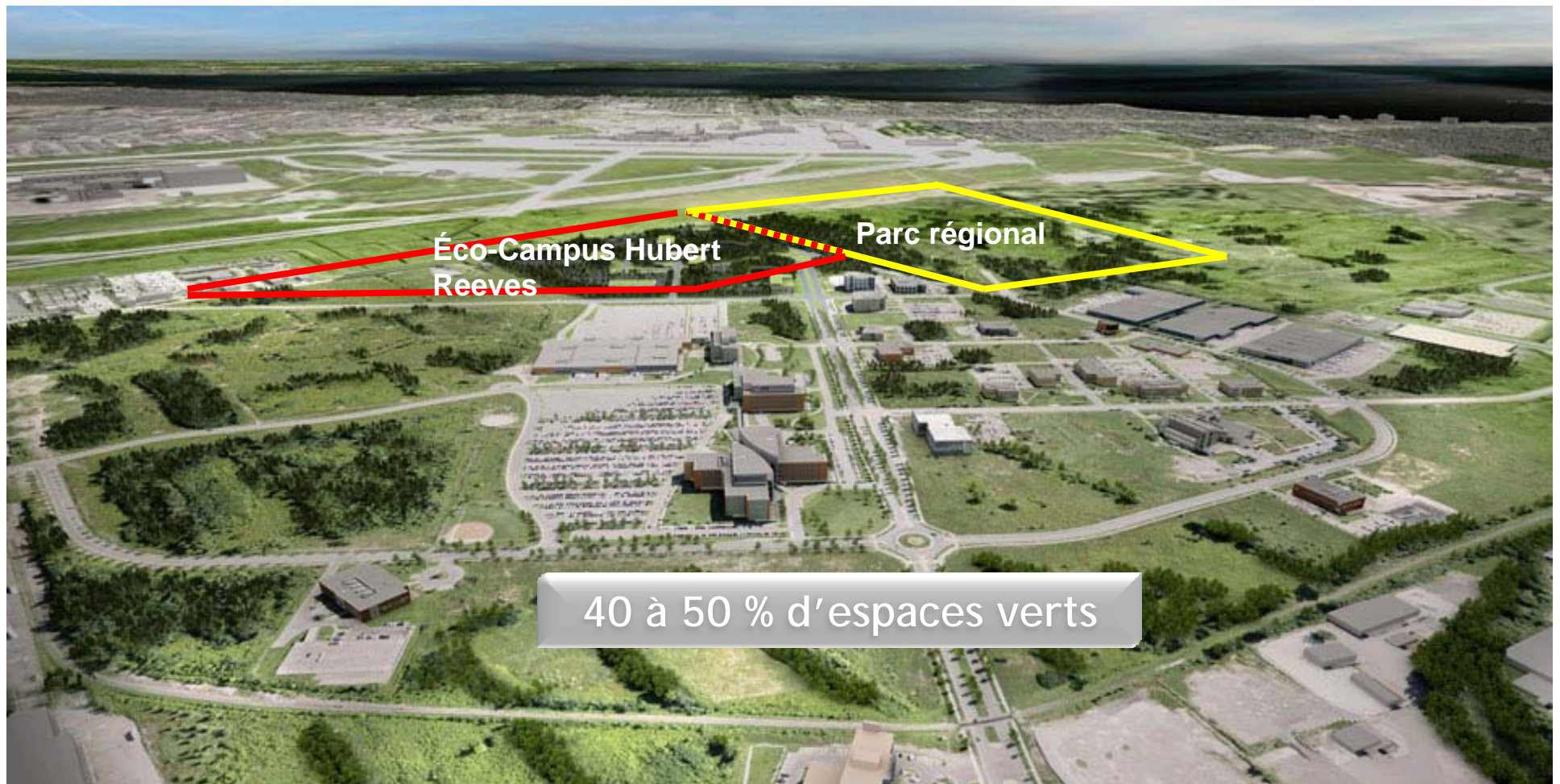
# Éco-campus Hubert Reeves



**8 bâtiments - 70,000 m<sup>2</sup> sur un territoire de 20 hectares**



# Campus Saint-Laurent





# Partenaire immobilier du Quartier de **la santé**



lemay

DESSAU



Société immobilière  
technologique de Montréal



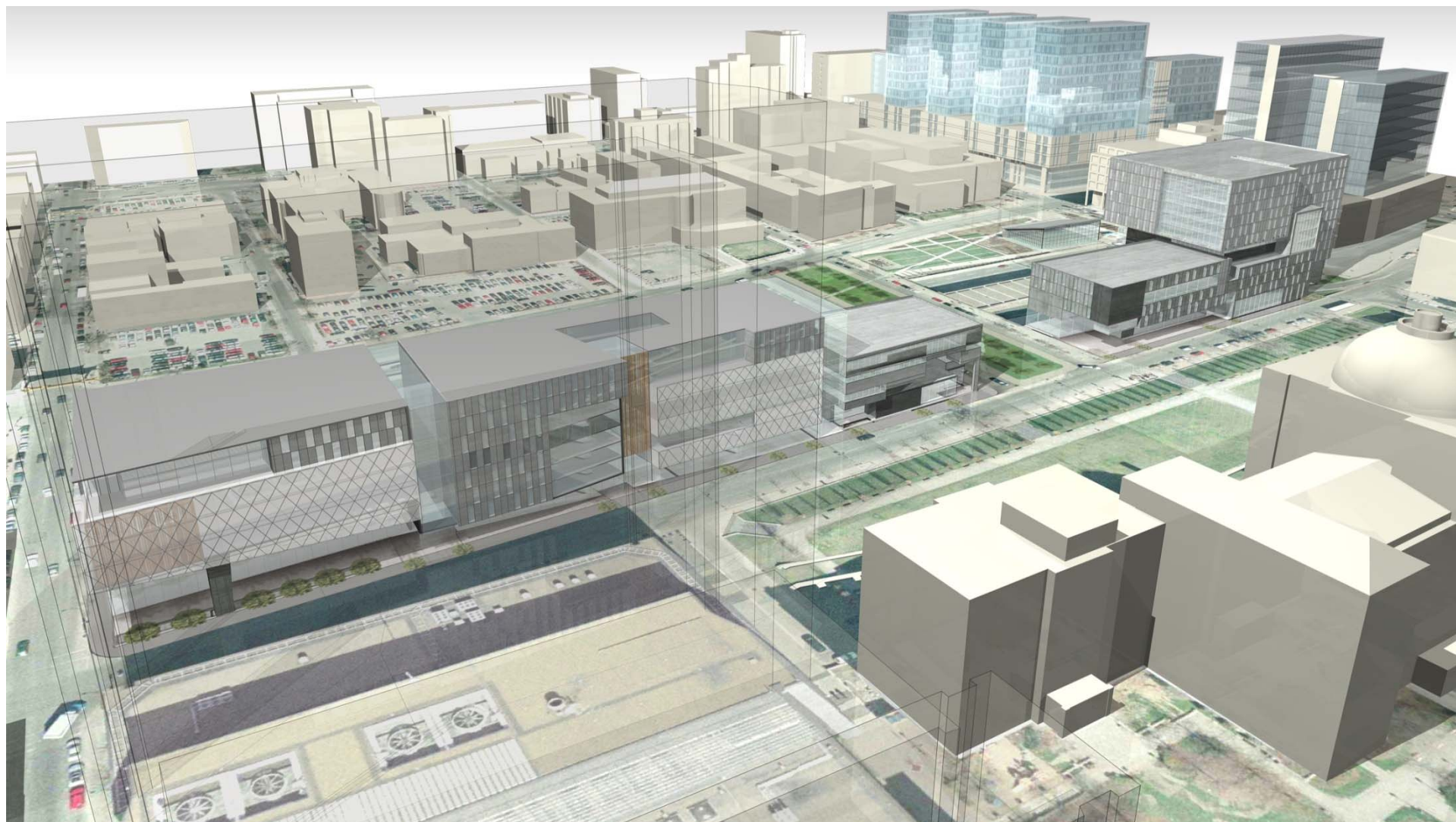
# Quartier de la santé Le volet d'entreprises



QUARTIER  
de la SANTÉ  
de MONTRÉAL



TECHNOPARC  
MONTRÉAL



# Évolution du développement et de l'entrepreneuriat technologique



- Dans les années 80, le Québec s'est doté d'une politique de développement technologique régional et lançait, en 1992, la stratégie des grappes industrielles.
- Pendant ce temps, la question de l'entrepreneuriat technologique devenait secondaire. Au cours des vingt dernières années, alors que le Québec était davantage entrepreneurial que le reste du Canada, la situation s'est inversée aujourd'hui.
- Pourtant, l'entrepreneuriat et le développement technologique devrait faire bon ménage, particulièrement à Montréal !

# La valorisation et le transfert technologique



- Le lancement, en 2010, de la Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation 2010-2013 devrait permettre d'accroître le potentiel technologique du Québec et par le fait même le nombre d'occasions d'affaires pouvant en découler.
- Cette stratégie favorise l'innovation et la commercialisation de produits en vue de créer davantage de richesse.
- Cette stratégie touche deux enjeux qui demeurent très présents au Québec, soit la valorisation et le transfert technologique.
- Au Québec, moins d'entreprises innovent par rapport aux grands pays compétiteurs et la valorisation de nos technologies développées dans nos entreprises et universités apparaît également plus difficile.

# L'attraction des talents à l'échelle mondiale



- L'attraction et la rétention des talents : le grand défi du XXI<sup>e</sup> siècle.
- La **Stratégie de développement économique (2011-2017)** de la Ville de Montréal et les orientations stratégiques de Montréal International mettent l'accent sur cette question.
- Cette stratégie repose sur la mobilisation des acteurs afin que Montréal puisse mettre en valeur des espaces de collaboration, favoriser l'innovation urbaine avec des projets emballants et répondre efficacement aux besoins du milieu des affaires.

# Une structure d'accueil et de support diffuse



- Le processus de fusion municipale de même que l'évolution des structures administratives gouvernementales ont amené sur le territoire montréalais de nouveaux joueurs agissant en matière de développement économique.
- Alors que la région de Montréal s'organisait et se structurait afin de supporter les diverses fonctions de développement économique et technologique, les gouvernements du Québec et du Canada prenaient une certaine distance.
- Cette évolution laisse une impression de manque de synergie et de duplication des efforts consentis par les divers paliers de gouvernement sur le territoire de Montréal.
- Sur le terrain, il existe plusieurs intervenants incluant les CLD et les CDEC qui œuvrent à l'accompagnement des entrepreneurs.



# Les facteurs-clés de réussite



- Il ne s'agit pas seulement de mettre en place des services sur l'ensemble du territoire. Ces services doivent contribuer une valeur ajoutée en facilitant la traversée du désert des entrepreneurs et des entreprises en démarrage.

Les principales étapes étant :

- La sensibilisation à l'entrepreneuriat;
- Le soutien technique et financier à la rédaction du plan d'affaires;
- Le montage du projet d'entreprises, son financement de départ et son lancement;
- La réalisation des premières ventes, la commercialisation des produits et la conquête des marchés;
- Le financement de la croissance de l'entreprise;
- L'amélioration des processus et l'évolution des produits de l'entreprise.

# L'écosystème de l'innovation



- En 15 ans, le nombre de brevets délivrés à des Québécois est passés de 177 à 423, soit de 21 % à 20 % de l'ensemble des brevets délivrés à des Canadiens qui eux-mêmes correspondent à 10 % du total (2 092 brevets à des Canadiens sur 20 118 brevets délivrés au Canada en 2010).
- Le poids relatif du Québec au sein du Canada en matière d'innovation et de démarrage d'entreprises technologiques fait du sur place, ce qui est difficilement conciliable avec les ressources financières que nous consacrons au développement économique.

## Comment expliquer la faiblesse de nos résultats en matière **d'entrepreneuriat technologique** ?



- La sous-capitalisation de nos entreprises aux diverses étapes de leur développement : plus de temps à se développer et taille moyenne plus petite;
- L'accès et la diversité des sources de capitaux de risque posent problème (moins d'appel public à l'épargne, etc.) dans certains secteurs;
- La difficulté à conquérir les marchés extérieurs et à atteindre une taille majeure (ex. 100 M \$);
- La commercialisation à une échelle internationale des produits technologiques québécois préalable à un succès au Québec;
- L'enjeu de la propriété intellectuelle est toujours actuel tant chez les entreprises que les universités;
- Les mécanismes de valorisation de la recherche universitaire ne génèrent pas un nombre suffisant d'entreprises technologiques.

## L'enjeu majeur est de renforcer l'écosystème de l'innovation



- 1) Le nombre d'entreprises technologiques stagne et l'essaimage d'entreprise est plutôt l'exception;
- 2) Le développement des entreprises est restreint en raison de problème de financement et de commercialisation;
- 3) L'environnement général québécois n'est pas propice à soutenir les produits novateurs québécois;
- 4) Les intervenants sont davantage impliqués dans des activités de sensibilisation des entrepreneurs et de financement de départ des projets (pré-démarrage et démarrage) que dans les activités à valeur ajoutée (financement, accélération des affaires, commercialisation);
- 5) La valorisation des technologies universitaires se fait en vase clos, de façon fragmentée et dans une optique d'autofinancement des services universitaires dédiés;
- 6) Le nombre d'intervenants amène un certain éclatement des canaux de communication et réduit la portée de chacun, rendant moins compétitif l'ensemble du réseau et plus complexe le cheminement à l'intérieur de celui-ci.

# Les défis de la concertation



- Défi de la concertation plus important à Montréal;
- Présence de plusieurs services régionaux des gouvernements du Québec et fédéral et d'une structure de pouvoir régional qui regroupe le quart (25 %) de la population du Québec;
- Volonté gouvernementale d'offrir dans l'ensemble des arrondissements et des villes des services de première ligne et d'accompagnement aux entrepreneurs;
- Dynamique économique qui porte plus que jamais sur trois aspects particuliers que sont la **prospection internationale des investissements étrangers**, **l'entrepreneuriat technologique** et la **rétenion des entreprises**;
- Et l'ordre tant à s'inverser, la rétenion prenant autant de place aujourd'hui que la prospection.

# Conclusion et recommandations



- Montréal est une ville universitaire et de création qui forme un grand nombre de finissants dans les secteurs-clés du développement technologique.
- Malgré cela, la région obtient l'un des plus faibles taux d'entrepreneurship du Québec, qui est lui-même l'un des plus faibles du Canada.
- La seule présence d'un réseau efficace et coordonné de services de première ligne est insuffisante. Nous devons mobiliser les acteurs-clés dans le cadre d'une stratégie commune de soutien à l'entrepreneuriat technologique, afin d'accroître nos résultats en termes de démarrage et d'accueil d'entreprises et d'attraction des talents.
- La mise en place de services d'accélération des affaires et d'intégration à l'écosystème communément appelé «soft landing», devraient également accroître notre attractivité et nos résultats en termes de développement économique.

# Recommandations (suite)

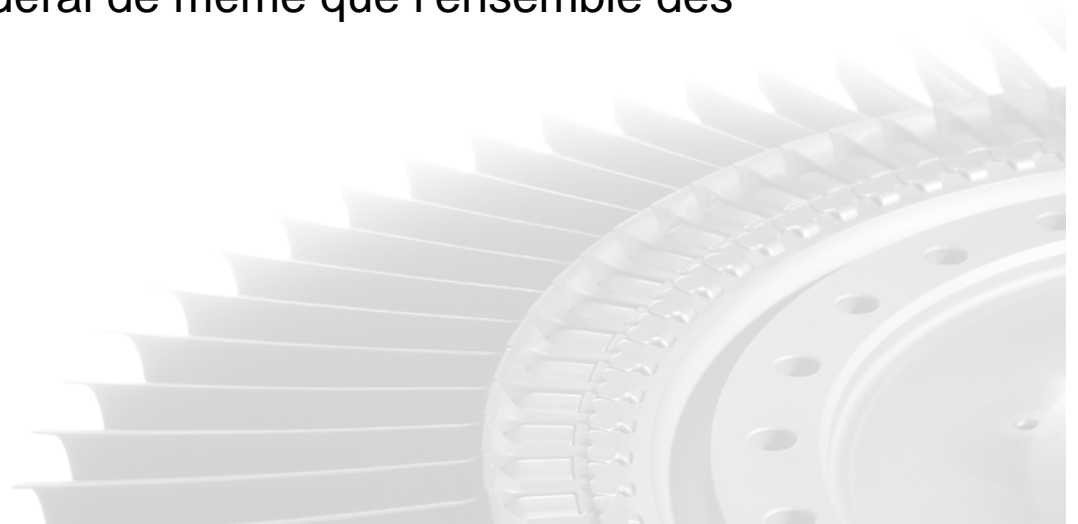


- Nous recommandons de revoir les services à valeur ajoutée qui sont disponibles sur le territoire de Montréal aux entrepreneurs et entreprises d'ici et de l'étranger afin de faciliter le démarrage, l'intégration dans les réseaux économiques et d'affaires et le financement.
- Une attention devra porter plus spécifiquement sur les mécanismes du transfert technologique et de l'accélération des affaires.
- Nous recommandons qu'un groupe de travail se penche plus spécifiquement sur les mécanismes de financement des entreprises technologiques, de transfert technologique et d'accompagnement des entrepreneurs technologiques étrangers qui souhaitent s'implanter à Montréal.
- Technoparc Montréal est prêt à animer ce groupe et à y participer afin d'assurer la relance de l'entrepreneuriat technologique, la mise en place de mécanisme de «soft landing» et l'atteinte de résultats ambitieux.

# Recommandations (suite)



- Afin d'assurer la présence d'un écosystème dynamique, la planification économique et technologique de la région de Montréal devra être réfléchi de façon plus intégrée entre les différents paliers gouvernementaux et avec les principaux leaders économiques et scientifiques de la région (entreprises, universités et agglomération de Montréal).
- La région de Montréal doit demeurer une priorité d'action des gouvernements provincial et fédéral de même que l'ensemble des intervenants économiques.







**technoparc.com**

**Mario Monette**

Président-directeur -général

**T** +1-514-956-2520 **C** +1-514-466-3200

