



Fondation
Rideau Hall
Foundation

DMZ

ingénieux envol

RÉALISÉ PAR DMZ ET FRH

Guide de préparation

Message de bienvenue

Voici le guide de préparation d'une candidature pour Ingénieux+ Envol, une initiative de la Fondation Rideau Hall (FRH) et de DMZ. Ce guide, conçu pour vous donner une idée claire du processus de candidature, présente les exigences à respecter. C'est un outil essentiel qui vous aidera à soumettre une candidature complète et marquante, fidèle à la visée et au potentiel de votre innovation.

Dates à retenir

- Début de la période de candidatures : 30 janvier 2026
- Fin de la période de candidatures : 16 février 2026, à 23 h 59 (HNE)
- Avis envoyé aux finalistes : Début mars 2026
- Concours d'argumentaires éclairés : 31 mars et 1^{er} avril 2026

Critères d'admissibilité

1. Type d'entreprise : Une jeune pousse en technologie qui se consacre à résoudre un problème pressant par l'entremise d'une technologie innovante.
2. Étape : Avoir un produit minimum viable fonctionnel.
3. Preuve de traction (ex. entrevues avec des clients, utilisateurs pilotes ou bêta, utilisateurs du produit, revenu mensuel récurrent).
4. Évolutivité : Potentiel d'attirer le capital de risque.
5. Équipe : Au moins une personne fondatrice impliquée.

Processus de candidature

1. Envoi d'une candidature en ligne

- Remplissez le formulaire en ligne en décrivant votre innovation de façon concise, mais complète. Assurez-vous d'exposer clairement tous les détails importants.

2. Envoi d'une présentation

- Création de votre présentation : Concevez une présentation qui est à la fois informative et visuellement attrayante.
 - Éléments essentiels : Présentez les aspects fondamentaux de votre entreprise (problème et solution, analyse du marché, aperçu du produit ou du service, modèle d'affaires, équipe,

prévisions financières, stratégie de croissance, succès actuel, besoins en matière de financement, etc.).

- Conseils sur le contenu : Ne mettez pas trop d'information dans votre présentation. Utilisez des formulations et des éléments visuels clairs et concis pour communiquer efficacement votre message. Mettez en évidence la proposition de valeur unique de votre innovation et la manière dont cette dernière comble une lacune ou un besoin dans le marché.

Rappels

- Admissibilité :
 - L'innovation doit comprendre une composante technologique (en soutien ou comme élément principal).
 - Une personne peut présenter une innovation différente de celle pour laquelle elle a déjà reçu un prix Ingénieurs+.
 - Les gagnant.e.s du concours d'argumentaires éclairés devront se constituer en société pour recevoir les fonds d'investissement. La constitution en société n'est pas nécessaire avant la présentation, mais elle doit être faite avant le versement des fonds.
- Critères de sélection : Les entreprises participantes seront évaluées sur les éléments suivants, chaque élément comptant pour 20 % de l'évaluation globale.
 - État d'avancement : Évaluation de la phase actuelle de développement de votre produit ou service, en mettant l'accent sur son degré de maturité et de perfectionnement.
 - Trajectoire de croissance : Évaluation de votre stratégie de croissance et de développement, notamment vos plans pour élargir votre marché et vous adapter à une hausse de la demande.
 - Affinité avec le marché : Analyse du degré d'harmonisation entre l'expertise et l'expérience du fondateur ou de la fondatrice et le marché ciblé. Inclut la capacité de l'équipe à comprendre le marché et à y évoluer.
 - Débouchés commerciaux : Examen de la taille, de la demande et de la dynamique potentielles du marché que vous intégrez, de même que de la pertinence de votre produit ou service dans ce contexte.
 - Innovation technologique : Évaluation du degré d'innovation de votre technologie, y compris son originalité, son potentiel de transformation du marché et son niveau de sophistication technique.

FAQ concernant l'argumentaire et la présentation

- Que doit comprendre un argumentaire efficace?
 - Racontez une histoire brève qui présente votre plan d'affaires, particulièrement le problème soulevé, la solution trouvée et votre proposition de valeur unique.
 - Utilisez un « [lean canvas](#) » (canevas allégé) comme modèle pour vous aider à organiser efficacement vos idées.
- Comment puis-je m'assurer que ma présentation se démarque?
 - Racontez une histoire claire et intéressante, appuyez vos points sur des données et optez pour un style soigné et professionnel.

- Quels sont les pièges fréquents à éviter dans une présentation?
 - Évitez de mettre trop d'information sur vos diapositives, d'utiliser un jargon trop technique ou de présenter des prévisions financières vagues.
- À quel point dois-je détailler mes données financières dans ma présentation?
 - Pas beaucoup; il s'agira d'une présentation de trois minutes, après tout! Fournissez des prévisions financières claires et bien recherchées, mais visez la concision. Mettez l'accent sur des indicateurs clés, comme les revenus, les coûts et l'analyse de rentabilité.
- Pourrai-je recevoir de la rétroaction sur mon argumentaire si on ne retient pas ma candidature?
 - Oui. Nous offrirons de la rétroaction sur demande pour vous aider à améliorer votre argumentaire en vue d'une occasion future.
- Comment puis-je démontrer le potentiel de développement de mon entreprise dans mon argumentaire?
 - Parlez de votre vision à long terme, des marchés potentiels et de la façon dont vous comptez croître et prendre de l'envergure.
- Sur quoi dois-je mettre l'accent si mon innovation en est encore à ses débuts?
 - Parlez de son incidence potentielle, de votre vision et des premiers signes de succès ou de validation que vous avez obtenus au sein du marché.

Conseils pour l'argumentaire et la présentation

- Présentation :
 - Narratif intéressant – Composez un récit qui met en lumière la pertinence de votre innovation et qui captivera votre public.
 - Données et éléments visuels – Appuyez votre récit sur des données pertinentes. Utilisez des éléments visuels de grande qualité pour favoriser la compréhension et la rétention d'information.
 - Clarté – Utilisez un langage clair et simple. Évitez d'employer un jargon technique qui pourrait déconcerter ou aliéner votre public.
- Argumentaire :
 - Mobilisation immédiate – Entamez votre argumentaire avec une accroche captivante pour attirer immédiatement l'attention.
 - Problème et solution – Présentez clairement le problème que vous voulez régler et votre solution novatrice.
 - Authenticité – Soyez sincère et laissez briller votre passion.

Prix

Finalistes :

- DMZ, un incubateur technologique de pointe établi à Toronto, vous invite à venir présenter votre entreprise ce printemps. Les 31 mars et 1^{er} avril 2026, venez présenter votre projet devant un auditoire composé de leaders, d'investisseurs/investisseuses et d'entrepreneur.e.s de divers secteurs; vous pourriez gagner jusqu'à 100 000 \$ en financement par l'entremise de DMZ Ventures pour faire croître votre entreprise.
- Séances d'orientation : Les 10 finalistes retenu.e.s participeront à un atelier en ligne pour perfectionner leur argumentaire afin de mieux raconter l'histoire de leur entreprise.