

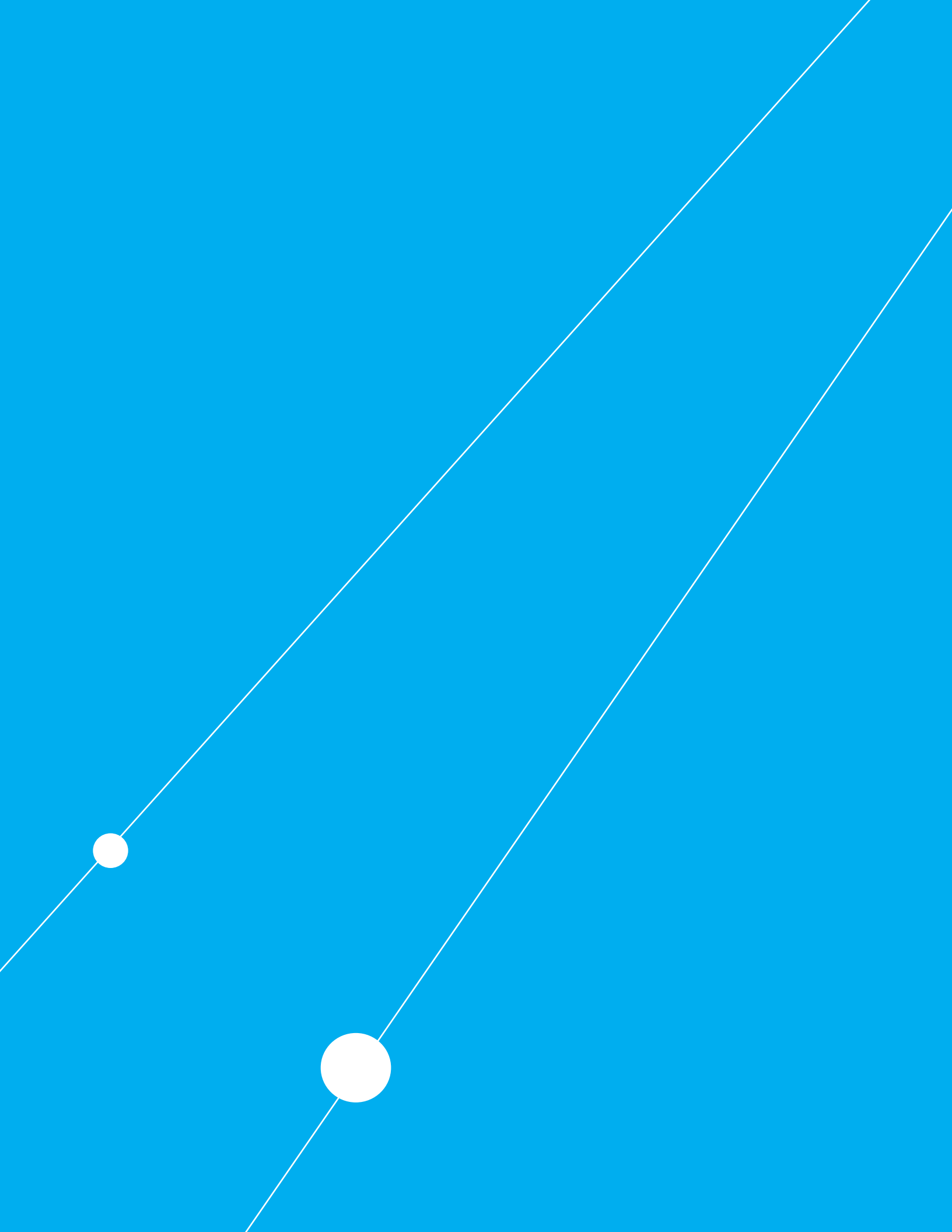
Table ronde pour
propulser
L'INNOVATION

UNE INITIATIVE DE **TMX**



OUVRIR DE NOUVELLES POSSIBILITÉS DE CROISSANCE
POUR L'ÉCONOMIE DE L'INNOVATION AU CANADA

FÉVRIER 2017



4	AVANT-PROPOS
6	LA TABLE RONDE POUR PROPULSER L'INNOVATION
7	MEMBRES DE LA TABLE RONDE
8	RÉSUMÉ
15	GLOSSAIRE
16	LE SECTEUR CANADIEN DE L'INNOVATION
22	LE DÉFICIT DU CAPITAL DE CROISSANCE AU CANADA
30	RÔLE DU MARCHÉ PUBLIC DANS L'ÉLIMINATION DU DÉFICIT DE CAPITAL DE CROISSANCE
34	FONDEMENTS D'UN ÉCOSYSTÈME PORTEUR DE VIABILITÉ À LONG TERME
38	RECOMMANDATIONS DE LA TABLE RONDE POUR PROPULSER L'INNOVATION
52	CITATIONS
54	NOTES DE FIN DE DOCUMENT

AVANT-PROPOS

par Salil Munjal, ICD.D

Président, Table ronde pour propulser l'innovation

Wayne Gretzky a un jour lancé cette boutade sur les habiletés que doit posséder un bon hockeyeur : un bon joueur joue là où la rondelle se trouve alors que le joueur exceptionnel joue là où la rondelle s'en va. Cette maxime se transpose au cadre de travail rigoureux qu'appliquent les meilleurs investisseurs institutionnels, constamment à l'affût de valeurs dont le prix ne laisse pas transparaître le rendement à venir. Elle s'applique aussi à l'édification d'un pays et à son développement économique, puisque les décisions prises aujourd'hui, grâce à la vision des décideurs, doivent contribuer à placer le pays dans une position dominante de nature à assurer sa prospérité malgré l'avenir incertain de l'économie mondiale.

Ce sont là les objectifs tacites de la Table ronde pour propulser l'innovation, une initiative du secteur privé axée sur la recherche de solutions concrètes qui aideront le Canada à exploiter les possibilités que recèle son riche bagage de technologies et de savoir, à assurer ses succès économiques à venir et à conforter sa position parmi les chefs de file mondiaux.

Les mots « innovation » et « invention » sont souvent utilisés indifféremment l'un pour l'autre. Pourtant, ils ne sont pas interchangeable. L'invention est le processus consistant à créer une nouvelle technologie, tandis que l'innovation consiste à trouver une application économique à cette technologie. Si l'invention marque souvent une rupture, l'innovation est, au bout du compte, le facteur qui transforme les entreprises et dynamise l'économie. Aujourd'hui plus que jamais, l'innovation touche tous les aspects de la vie économique. Les piliers traditionnels de l'économie canadienne (secteur manufacturier, ressources, énergie et agriculture) bénéficient tous des bienfaits de l'innovation. Les technologies propres rehaussent leur efficacité, les logiciels accroissent leur productivité et une nouvelle génération de procédés émerge par l'intermédiaire de l'automatisation. Comme l'histoire l'a souvent démontré, ces transitions surviennent rapidement et transforment radicalement l'ordre concurrentiel en redéfinissant les premiers et les derniers de classe, les nantis et les autres.

En fait, l'économie de l'innovation fait désormais partie intégrante de toute économie moderne. Si les retombées économiques directes créées par les entreprises du secteur de l'innovation sont évidentes, l'effet intersectoriel de l'adoption des technologies sur la productivité est moins apparent, mais est rapidement en voie de devenir une source d'avantages concurrentiels stratégiques pour les économies du monde. L'innovation n'est en effet plus l'affaire d'un seul secteur, mais est plutôt devenue une économie en soi, et sa croissance s'appuie sur un portefeuille d'inventions, de capital intellectuel et de biens technologiques en expansion constante qui redéfinit les économies et les industries.

Au Canada, l'économie de l'innovation offre à tous les acteurs économiques une occasion exceptionnelle de miser sur leur inventivité. Sur le plan des compétences et du savoir-faire en recherche et en développement de technologies, notre pays jouit d'une réputation internationale enviable et pourtant, il se heurte pourtant à un manque chronique de capitaux de l'ordre de plusieurs milliards de dollars précisément à l'étape où les sociétés innovantes sont le plus susceptibles d'influer favorablement sur l'économie. Pour que les générations à venir de Canadiens puissent profiter des avantages à long terme des efforts déployés jusqu'à maintenant, une consolidation des fondements de notre écosystème d'innovation s'impose.

Il est rare qu'à un point précis de l'histoire d'un pays il y ait convergence d'un besoin à long terme, d'une possibilité de retombées immédiates et d'une urgence d'agir. C'est pourtant le cas du Canada aujourd'hui. Il doit rapidement amorcer un virage qui sera déterminant pour son identité future et sa position sur l'échiquier économique mondial. Les perspectives de succès présentent au secteur privé une occasion unique de mener la charge, d'où notre appel à l'action.

Je tiens à exprimer ma plus profonde gratitude aux nombreuses personnes et organisations qui ont appuyé les travaux de la Table ronde pour propulser l'innovation.

Cette initiative aurait été impossible sans l'apport de Lou Eccleston, chef de la direction du Groupe TMX. Sa profonde compréhension de l'économie de l'innovation et de la synergie entre le capital public et le capital privé m'a été d'un grand secours pendant la rédaction du présent rapport. Je tiens aussi à remercier Cheryl Graden, Nick Thadaney et Ungad Chadda de l'équipe de direction de TMX, qui ont facilité nos travaux. Je remercie aussi Mathieu Labrèche de TMX qui a géré de bout en bout toutes les communications et la logistique de la Table ronde.

J'adresse mes remerciements les plus sincères à tous les membres de la Table ronde pour le dévouement et l'engagement dont ils ont fait preuve tout au long de l'automne 2016, au fil de nos nombreuses réunions de groupe un peu partout au pays, habituellement en soirée, et de nos nombreuses rencontres individuelles. Je souligne plus particulièrement la contribution de Geoff Beattie et de Hugh O'Reilly, mes compagnons de la première heure, qui ont jeté avec moi les bases de la Table ronde avant même sa création et dont l'enthousiasme pour le leadership canadien en innovation est tout à fait remarquable. Je les remercie de leur amitié et des nombreuses heures qu'ils ont consacrées à débattre de la question de l'innovation. Je tiens aussi à remercier Michael Denham pour la vision stratégique dont il m'a fait bénéficier tout au long du processus et pour le soutien qu'il m'a apporté en mettant au service de la Table ronde les ressources et les données de la Banque de développement du Canada. Je voudrais également reconnaître l'engagement d'Helen Beck, de Lisa Porlier et de Gerry Pond, qui ont tous joué des rôles prépondérants dans des aspects clés de notre travail et dont la capacité d'analyse m'a été précieuse au moment de formuler nos recommandations. Je suis aussi reconnaissant à Paul Desmarais III et à Kevin Uebelein pour avoir exprimé leurs points de vue et accepté de mettre à la disposition de la Table ronde des membres de leurs organisations respectives.

Le présent rapport et l'analyse qui le sous-tend n'auraient jamais pu voir le jour sans Eric Bukovinsky, un de mes associés chez Yaletown Partners. Il a mis à contribution ses connaissances et m'a conseillé; il a inlassablement formulé des analyses, travaillant souvent jusqu'aux petites heures du matin pour cerner les questions sur lesquelles nous nous pencherions le lendemain. Sans son soutien indéfectible, il m'aurait été difficile de rédiger le présent rapport à l'intérieur de nos délais très serrés.

Parmi les autres personnes à qui je suis redevable, mentionnons Kevin Morris, associé principal, Torys LLP, pour ses conseils avisés et ses précieux contacts parmi les dirigeants de la communauté financière; Gary Clifford, directeur général, Pragmus Capital, investisseur dominant dans les sociétés innovantes de partout sur la planète; Tony Pampena, associé principal, EY; Susan Bishop, associée et dirigeante nationale, RS et DE, EY; Jack Mintz, conseiller, Politiques nationales chez EY; Tom Birch, vice-président, Fonds et Technologies, et Caroline Côté, directrice, Caisse de dépôt et placement du Québec; Adam Felesky, président et associé directeur, Portag3 Ventures; Alistair Mitchell, associé directeur, Generation Ventures; Netila Demneri, conseillère en recherche, Russell Reynolds Associates; James Chew, ancien chef de la direction intérimaire, Business Growth Fund; Michelle Scarborough, première vice-présidente chez Kensington Capital; Thomas Park, directeur de la stratégie, BDC; et Richard Rémillard, président, Rémillard Consulting Group.

Enfin, je tiens par-dessus tout à remercier mon épouse, Anna, qui m'a procuré la marge de manœuvre et le soutien nécessaires à la production de ce rapport, ainsi que nos enfants, Ava et Reed.

LA TABLE RONDE POUR PROPULSER L'INNOVATION

La Table ronde pour propulser l'innovation est un groupe de travail indépendant de 12 membres représentant les milieux de la finance, de l'investissement et de la formation du capital d'un peu partout au Canada dont des régimes de retraite, des banques, des fondations, des sociétés de capital de risque, des fonds de placement privés et les marchés financiers. Voici quels sont les objectifs fondamentaux de la Table ronde pour propulser l'innovation :

- 1) Formuler des recommandations applicables afin de rendre le capital de croissance plus accessible aux sociétés canadiennes de l'économie de l'innovation qui ont franchi les étapes de l'amorçage et du démarrage, tout en consolidant les fondements de l'écosystème de l'innovation de manière à doter l'économie canadienne d'un atout durable;
- 2) Favoriser une plus grande harmonisation dans l'économie canadienne de l'innovation des investissements à long terme provenant des milieux canadiens de l'investissement constitués notamment des régimes de retraite, des banques, des fondations, des assureurs, des fonds d'investissement et des investisseurs privés.

La contribution et les visions stratégiques de la Table ronde pour propulser l'innovation éclairent le dialogue national en cours sur le développement de l'économie canadienne de l'innovation et veulent contribuer à l'établissement d'une stratégie efficace qui permettra aux entreprises du secteur de l'innovation de ce pays de connaître du succès à long terme.

La Table ronde est présidée par Salil Munjal, associé commandité chez Yaletown Partners, une importante société de placement privé qui se concentre sur le financement des entreprises technologiques à l'étape de la croissance. M. Munjal a été le principal investisseur en capital-développement dans la société Bit Stew Systems, la plus grande entreprise canadienne financée par du capital de risque en 2016. M. Munjal possède également des compétences d'investisseur uniques, autant sur le marché public que sur le marché privé, sans compter son expérience en tant que dirigeant de l'exploitation d'entreprises. Il a en effet été président et chef de l'exploitation de Leitch Technology Corporation, une société inscrite à la TSX dont il a assuré la croissance au-delà du seuil de 1 000 employés dans six bureaux à l'échelle mondiale.

La Table ronde pour propulser l'innovation se distingue de plusieurs manières d'autres initiatives visant à stimuler l'innovation au Canada :

- 1) La Table ronde est une création indépendante lancée à l'initiative du secteur privé et dirigée par des investisseurs indépendants venant de l'ensemble du spectre du secteur financier du Canada;
- 2) La Table ronde mise sur des solutions émanant des marchés public et privé pour combler le manque actuel de capitaux auquel se heurtent les sociétés canadiennes du secteur de l'innovation à l'étape de la croissance et pour consolider les fondements de l'écosystème d'innovation afin d'assurer la viabilité à long terme de l'économie canadienne de l'innovation.

Les points de vue exprimés dans le présent rapport sont ceux du président, Salil Munjal, formulés en consultation avec la Table ronde et inspirés de ses contacts avec de nombreux acteurs du marché. Ces recommandations ne reflètent pas nécessairement les points de vue des organisations représentées par les personnes ayant participé à la Table ronde.

Membres de la Table ronde

Geoffrey Beattie	Chef de la direction, Generation Capital; président du Conseil, Relay Ventures; membre du Conseil d'administration de Générale électrique, de la Banque Royale du Canada et d'Aliments Maple Leaf
Helen Beck	Vice-présidente principale, Actions canadiennes et gestion indicielle, Marchés boursiers, Caisse de dépôt et placement du Québec
Michael Denham	Président et chef de la direction, Banque de développement du Canada
Paul Desmarais III	Vice-président, Financière Power et Power Corporation; membre du Conseil d'administration de Great-West Life et de Groupe Investors (Québec)
Lou Eccleston	Chef de la direction du Groupe TMX
Stephen Forbes	Vice-président à la direction et chef de la direction commerciale, CIBC
Salil Munjal	Président, Table ronde pour propulser l'innovation et associé commandité, Yaletown Partners
Hugh O'Reilly	Président et chef de la direction, OPTrust
Gerry Pond	Président du Conseil et cofondateur, Mariner Partners Inc., et cofondateur, Centre Pond-Deshpande en innovation et entrepreneuriat à l'Université du Nouveau-Brunswick
Lisa Porlier	Chef (secteur technologique) et directrice adjointe nationale, Russell Reynolds Associates
Kevin Uebelein	Chef de la direction, AIMCo
Tamara Vrooman	Présidente et chef de la direction, Vancity Credit Union

Résumé

L

e rendement de l'économie canadienne de l'innovation n'est pas à la hauteur de son potentiel. Malgré la reconnaissance mondiale dont jouit l'écosystème canadien de l'innovation, trop peu d'entreprises atteignent une taille suffisante comparativement à celles issues d'autres écosystèmes ailleurs dans le monde. La principale lacune réside dans l'apport considérablement limité de capitaux mis à la disposition des entreprises à l'étape de la croissance, et plus particulièrement de celles prêtes à passer à l'étape suivant l'amorçage et le démarrage. On estime le manque à gagner à quatre milliards de dollars et il ne cesse d'augmenter. Par ailleurs, les fondements de l'écosystème de l'innovation sont actuellement sous-optimaux et mal adaptés aux besoins de viabilité à long terme de l'économie de l'innovation.

Cette conjoncture s'inscrit dans un discours plus vaste sur l'amélioration de l'économie canadienne. Il convient de souligner le rôle catalyseur des gouvernements fédéral et provinciaux dans la cueillette d'information et leur reconnaissance des possibilités de faire du Canada un chef de file en innovation. Le présent rapport fait état des travaux de la Table ronde pour propulser l'innovation et de sa contribution à ces échanges. La somme des travaux de la Table ronde présente des recommandations et propositions précises pour combler le déficit de capital de croissance et renforcer les fondements de l'écosystème de l'innovation.

Cadre de production du rapport

Le secteur de l'innovation, l'économie de l'innovation et l'écosystème d'innovation peuvent être considérés comme des cercles concentriques. Le secteur de l'innovation comprend les activités économiques des sociétés axées sur la technologie. L'économie de l'innovation englobe le secteur de l'innovation et les retombées de ses activités sur la productivité des autres secteurs qui adoptent les technologies. L'écosystème de l'innovation étend le périmètre de l'économie de l'innovation pour intégrer les fondements sur lesquels reposent la viabilité et la croissance du système, y compris l'infrastructure requise : politiques publiques, établissements de recherche, universités et établissements d'enseignement.

Figure 1 :
Relations entre le secteur de l'innovation, l'économie de l'innovation et l'écosystème de l'innovation



Le cycle de vie des entreprises du secteur de l'innovation comprend habituellement trois étapes : le démarrage, la croissance et la maturité. L'étape du démarrage englobe la génération des concepts, le développement du produit et la commercialisation initiale. L'étape de la croissance se définit par l'arrivée à maturité du produit, son adoption rapide par les clients et la croissance du chiffre d'affaires et souvent, elle est celle qui a l'incidence la plus marquante sur l'économie de l'innovation. L'étape de la maturité se caractérise par le passage des entreprises au statut d'acteurs clés ayant une influence déterminante au sein de leur groupe technologique et industriel.

Figure 2 :
Stades des entreprises du secteur de l'innovation (M = million)

	Démarrage	Croissance	Maturité
Âge	0 à 2 ans	3 à 7 ans	7 ans et +
Taille	0 à 20 employés	20 à 200 employés	200 employés et +
Produits	0 à 2 M\$	2 à 20 M\$	20 M\$ et +
Capital	0 à 5 M\$	5 à 50 M\$	50 M\$ et +
	Création/ invest. provid.	Cap. risque 1er stade	En forte croissance
			Phase avancée
			Placements privés

L'innovation canadienne dans le contexte mondial

La diversité du secteur canadien de l'innovation et son savoir-faire sont reconnus à l'échelle mondiale. Ce secteur contribue de manière substantielle au produit intérieur brut (PIB) national, et représentait 7 % de la production totale en 2015.¹ La croissance de la production sectorielle est aussi constante, ce qui témoigne de l'imperméabilité relative de l'économie de l'innovation aux cycles économiques normaux. Elle procure du travail à plus de 850 000 personnes, soit environ 5,6 % de la population active du Canada, un effectif dont les membres sont aussi habituellement plus jeunes que ceux des autres secteurs d'activité.²

Si l'on compare le secteur canadien de l'innovation avec celui d'autres pays, les résultats sont moins roses. Malgré une amélioration récente, les investissements de croissance et les activités de financement continuent de traîner loin derrière ceux des pays pairs. Exprimé en pourcentage du PIB, l'investissement dans le secteur canadien de l'innovation équivaut en effet à moins du tiers de celui des États-Unis et d'Israël.³ La comparaison est encore moins avantageuse pour le Canada lorsqu'on prend en compte l'investissement dans des entreprises plus avancées dans le continuum de la croissance. À cette étape, les entreprises canadiennes sont en effet derrière celles de pays comme le Royaume-Uni (R.-U.).⁴ En bref, les écosystèmes canadiens, jadis louangés de toutes parts, ont été dépassés par des pôles technologiques plus dynamiques un peu partout sur la planète.

Le déficit de capital de croissance

Même si l'activité des entreprises canadiennes aux premières étapes du démarrage se compare avantageusement, le sous-investissement dans les entreprises du secteur de l'innovation au stade de croissance a pour conséquence de réduire le nombre d'entre elles qui deviennent ensuite de grandes entreprises établies.

Depuis 2012, les financements importants au Canada n'ont pas été à la hauteur de ceux des États-Unis et du Royaume-Uni. Ainsi, les financements de plus de 50 millions de dollars sont six fois moins fréquents au Canada qu'aux États-Unis et trois fois moins fréquents qu'au Royaume-Uni sur une base normalisée du PIB.⁵ Au Canada, la croissance des grands financements a été linéaire, tandis qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni, la valeur de ces financements a décliné depuis 2010.⁶

Tous financements confondus, les sociétés canadiennes du secteur de l'innovation mobilisent environ le tiers des sommes mobilisées par leurs pairs aux États-Unis.⁷ La différence est encore plus frappante lorsqu'on analyse les financements aux dernières étapes de la croissance où les sociétés canadiennes obtiennent moins du quart des sommes que touchent leurs contreparties américaines.⁸ Au Canada, le financement de la croissance des entreprises est inférieur à celui des États-Unis et survient souvent plus tard dans le développement de l'entreprise. Aux États-Unis, les entreprises du secteur de l'innovation sont 2,6 fois plus susceptibles d'obtenir du capital de croissance au moment crucial qui marque leur émancipation, le moment charnière où elles cessent d'être des entreprises naissantes ou en démarrage.⁹ Au Canada, l'émancipation d'entreprises soutenue par des capitaux de risque d'une valeur de plus de 500 millions de dollars est plus de dix fois moins fréquente qu'aux États-Unis sur une base normalisée.¹⁰ Les émancipations d'entreprises financées par des injections de capital de risque d'importance moyenne (50 à 250 millions de dollars) sont aussi fréquentes aux États-Unis qu'au Canada. Toutefois, au Canada, les émancipations se font en moyenne avec la moitié du capital moyen investi dans les entreprises américaines et elles prennent en général deux ans de plus.¹¹

La très forte activité dans le secteur des entreprises en amorçage ou en démarrage au Canada aggrave le problème, une situation appelée à persister dans un avenir prévisible. Alors que les candidates affluent de plus en plus à l'entrée de l'entonnoir, le financement de croissance limité agit comme un goulot d'étranglement qui bloque l'évolution des entreprises vers la maturité. Le Canada n'est dépassé que par Israël en ce qui concerne l'activité des entreprises en démarrage et depuis 2010, les capitaux de départ investis à ce stade sont 2,5 fois plus importants au Canada, une progression deux fois plus importante que celle constatée aux États-Unis.¹²

Un déficit de capital survient lorsqu'il n'y a plus suffisamment de capitaux pour répondre à la demande, souvent à cause d'un déséquilibre du marché. Le rendement du secteur canadien de l'innovation est symptomatique d'un déficit de capital au point de transition entre les étapes de l'amorçage et du démarrage et celle de la croissance. Si on arrivait à combler ce déficit, la situation de l'ensemble du marché s'améliorerait sensiblement, ce qui attirerait par le fait même des capitaux additionnels aux étapes ultérieures du développement des entreprises, améliorerait les résultats obtenus et augmenterait le nombre de grandes sociétés établies au Canada.

Le déficit de capital de croissance peut se présenter en deux volets : le « déficit courant » et la « dette cumulative ». Le déficit courant est une portion du déficit de capital auquel sont actuellement confrontées les entreprises en transition, de l'étape d'amorçage et de démarrage jusqu'à l'étape de croissance. La dette cumulative représente la portion historique du déficit de capital de croissance découlant des années de sous-financement des entreprises plus anciennes.

Actuellement, la valeur du déficit de capital de croissance au Canada est estimée à quatre milliards de dollars. Il faudrait en effet un milliard de dollars simplement pour financer la vague actuelle d'entreprises qui, si l'on se fie à la tendance historique à long terme, arrivent au terme de leur phase d'amorçage et de démarrage au Canada. Cet écart devrait continuer de s'intensifier à hauteur d'au moins 250 millions de dollars par année en raison du grand nombre d'entreprises naissantes ou en démarrage, ce qui pourrait éventuellement doubler le déficit pour atteindre deux milliards de dollars d'ici trois à cinq ans. Il faudrait ensuite trois milliards de dollars de plus pour combler le déficit de capital dont souffrent les entreprises plus anciennes toujours actives et dont la croissance est sous-optimale en raison de leur accès limité à du capital de croissance. De plus amples détails se trouvent à la section sur le déficit de capital de croissance au Canada.

Le rôle du marché public

Les principales bourses du Canada, la Bourse de Toronto (TSX) et la Bourse de croissance TSX (TSXV), sont mondialement reconnues comme des plateformes solides pour financer la croissance des entreprises à toutes les étapes du spectre du développement, des petites entreprises en démarrage aux grandes entreprises en passant par les moyennes. La TSX et la TSXV ont démontré avec brio leur capacité à attirer du capital de risque, notamment dans le secteur des ressources naturelles et celui des mines. Cependant, depuis quelques années, dans les secteurs de la technologie et de l'innovation où les capitaux mobilisés, le nombre d'inscriptions et la capitalisation boursière totale suivent une courbe ascendante.

Le marché public est appelé à jouer un rôle clé dans le processus qui permettra de combler ce déficit de capital. Depuis 2010, les sociétés du secteur de l'innovation ont mobilisé plus de 30 milliards de dollars par l'entremise de la TSX et de la TSXV qui ont presque triplé leur contribution au total des capitaux mobilisés, tous secteurs confondus.¹³ Notons plus particulièrement que le financement moyen obtenu par les sociétés inscrites à la TSXV se compare au financement privé moyen (environ les deux tiers). Il y a cependant au sein des sociétés du secteur de l'innovation moins de croisements d'activités entre les investisseurs privés et ceux actifs sur le marché public.

La TSXV est une plateforme canadienne unique qui favorise l'incubation et la croissance des sociétés en émergence et notamment des sociétés de l'économie de l'innovation. Le marché du capital de risque fonctionne en tandem avec celui du capital de croissance privé ou s'y substitue carrément. La TSXV joue exceptionnellement bien ce rôle dans le secteur des ressources naturelles et pourrait facilement élargir son action aux sociétés de l'économie de l'innovation. Depuis 2000, 630 entreprises ont gradué de la TSXV à la TSX, ce qui représente une capitalisation boursière de plus de 130 milliards de dollars.¹⁴ Trois sociétés de l'indice S&P/TSX 60 ont un jour été inscrites à la TSXV et environ 20 % de toutes les entreprises de l'indice composé S&P/TSX sont d'abord passées par la TSXV.¹⁵

Sur le plan réglementaire et économique, la TSXV pourrait mieux s'arrimer au marché des capitaux privé pour étendre la portée de son action en tant que plateforme de financement de rechange. Dans ce contexte, la plateforme TSXV, sa réglementation, ses règles et son écosystème aideraient plus directement les entreprises du secteur de l'innovation à mesure qu'elles prennent de l'ampleur, notamment en suscitant un intérêt renouvelé chez les épargnants. Par exemple, les émetteurs ont souffert d'un manque d'analyses indépendantes qui a accentué leurs problèmes de liquidités et retardé le soutien des investisseurs institutionnels, d'où une augmentation du coût du capital. Les entreprises du secteur de l'innovation appuyées par des investisseurs institutionnels hésitent par ailleurs à faire appel à l'épargne publique en raison des coûts structurels inhérents à cette solution et des différences dans le régime fiscal applicable si elles demeurent dans le domaine du financement privé. Comme nous l'indiquons dans nos recommandations formulées plus loin dans le présent document, pour exploiter le plein potentiel de la TSXV comme source de capitaux pour les entreprises de l'économie de l'innovation, la Bourse devrait peut-être envisager d'adapter encore mieux son offre afin qu'elle corresponde plus étroitement aux différentes étapes du cycle de vie des émetteurs.

Fondements d'un écosystème porteur de viabilité à long terme

L'économie canadienne de l'innovation recèle un potentiel exceptionnel, mais elle n'arrive pas à l'exprimer à sa juste valeur à cause d'un déficit de capital qui nuit aux entreprises en croissance. Contrairement à celui de la Silicon Valley, l'écosystème canadien est encore en phase de maturation. Il faudra un renforcement tous azimuts des fondements de l'écosystème

canadien pour qu'il puisse mieux soutenir maintenant et à l'avenir la concurrence des grandes puissances technologiques comme les États-Unis et Israël. À défaut d'une stratégie globale pour s'attaquer de front au problème et consolider les fondements de cet écosystème, l'économie de l'innovation continuera d'offrir un rendement inférieur à son potentiel.

Outre le manque de capitaux, le Canada éprouve des difficultés à recruter, à conserver et à développer des personnes de talent en gestion et en commercialisation. Les limites structurelles qui freinent le recrutement d'immigrants hautement qualifiés se conjuguent au sous-développement de l'infrastructure nationale d'éducation dans le domaine des ventes et de la direction d'entreprise pour créer une pénurie de talent. Le Canada doit aussi s'affirmer sur la scène mondiale par une différenciation stratégique sur le plan des compétences et du savoir-faire pour le développement des technologies de la prochaine génération.

De plus, l'infrastructure numérique du Canada, indispensable au développement des produits, soutient mal la comparaison avec celle des autres économies développées. Des investissements dans certains domaines spécialisés clés comme la cybersécurité, la protection des données personnelles, l'Internet des objets et l'intelligence artificielle (« IA ») s'imposent pour doter le Canada d'avantages concurrentiels dans le domaine de l'innovation. Par exemple, le développement d'un écosystème robuste de l'Internet des objets exigera des investissements dans plusieurs aspects de l'infrastructure numérique du pays couvrant les communications, la protection et la gestion des données personnelles et la cybersécurité.

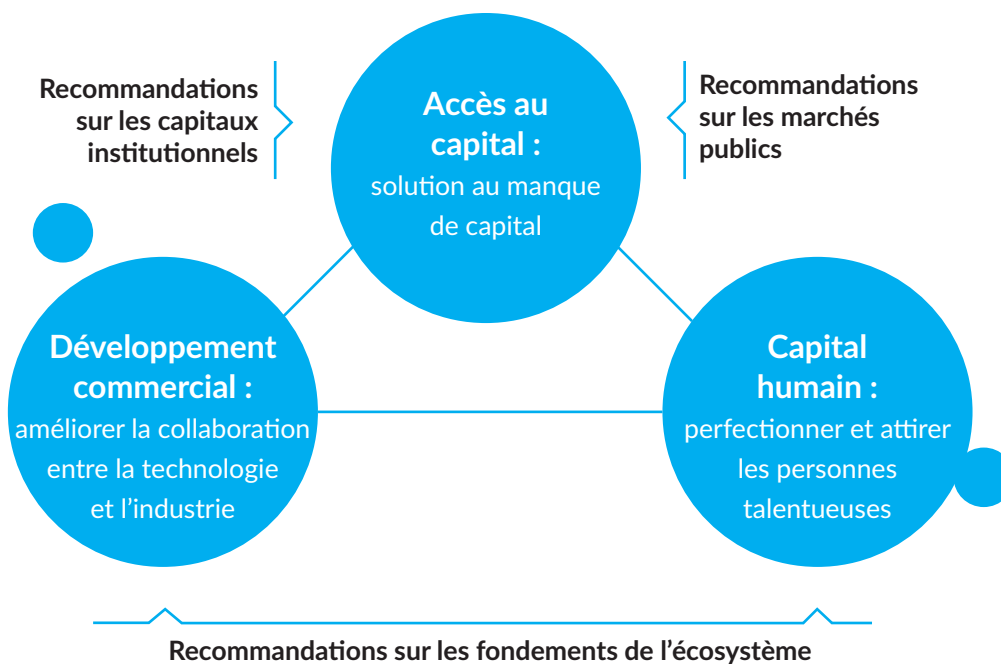
L'édification et le maintien d'une économie de l'innovation vigoureuse passent nécessairement par la mise sur pied d'une infrastructure de collaboration. Une possibilité unique s'offre aux entreprises canadiennes de tous les secteurs de jouer un rôle de chef de file dans l'adoption des technologies et de se démarquer de leurs pairs à l'échelle mondiale. Des améliorations à l'infrastructure de collaboration du Canada et aux processus d'approvisionnement public de notre pays sont nécessaires parce que non seulement faut-il que le Canada se maintienne à un niveau comparable à celui des autres pays, mais il lui faut surtout se hisser en position de force.

Recommandations de la Table ronde pour propulser l'innovation

La Table ronde pour propulser l'innovation est une instance axée sur les solutions émanant à la fois du marché public et du marché privé pour surmonter les problèmes immédiats et à plus long terme auxquels se heurte au Canada l'économie de l'innovation et l'écosystème de l'innovation. Un déficit de capital de croissance grandissant de l'ordre de quatre milliards de dollars limite actuellement la progression des entreprises innovantes, ainsi que leur potentiel et celui de l'économie de l'innovation. Des améliorations continues doivent être apportées et des investissements effectués pour consolider les fondements de cet écosystème canadien de l'innovation dans une perspective de long terme et ainsi favoriser l'avènement d'une économie de l'innovation en croissance, robuste et durable.

Les recommandations de la Table ronde sont structurées en trois catégories : 1) les capitaux institutionnels, 2) le marché public et 3) les fondements de l'écosystème. Les recommandations relatives aux capitaux institutionnels et au marché public visent directement l'élimination de l'actuel déficit de capital de quatre milliards de dollars qui entrave la marche des entreprises de l'économie canadienne de l'innovation. Les recommandations liées aux fondements de l'écosystème portent quant à elles sur le besoin d'investir dans l'infrastructure qui soutiendra l'économie de l'innovation de l'avenir et ainsi s'assurer que le Canada est en mesure de tirer des avantages économiques de l'innovation. Chaque recommandation est appuyée par des propositions précises et immédiatement applicables.

Figure 3 :
Recommandations de la Table ronde pour propulser l'innovation - Écosystème de l'innovation



Catégorie	Recommandations	Propositions
Capitaux institutionnels	<p>Les régimes de retraite canadiens devraient s'engager à placer dans l'économie de l'innovation le moindre de 0,1 % de leur actif sous gestion ou 100 millions de dollars. Les institutions qui appartiennent au secteur financier réglementé, notamment les banques, les coopératives de crédit et les assureurs devraient engager jusqu'à 100 millions de dollars dans ce secteur, selon la valeur de leur actif. Ces deux contributions permettraient d'injecter jusqu'à deux milliards de dollars de capitaux frais dans les entreprises de l'économie de l'innovation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer le renouvellement du Plan d'action sur le capital de risque afin de procurer aux institutions un fonds de fonds indirects où investir. • Appuyer la création d'un fonds de croissance de l'innovation privé afin de permettre aux investisseurs institutionnels d'investir dans un instrument spécialisé. • Appuyer l'adoption par les investisseurs institutionnels disposant de ressources et d'un savoir-faire suffisants d'un programme d'investissement direct dans des entreprises du secteur de l'innovation, d'un programme d'investissement indirect dans des fonds de capital de risque ou d'un programme complet comportant un volet d'investissement direct et un volet d'investissement indirect.
Marché public	<p>Faciliter l'accès des investisseurs actifs sur le marché public au savoir-faire, à l'information et aux investissements dont bénéficient les investisseurs institutionnels.</p> <p>S'attaquer aux facteurs qui nuisent à l'inscription en bourse des entreprises, notamment les coûts structurels et les problèmes de liquidité, et faciliter ainsi l'accès des entreprises aux capitaux publics.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer le développement et la création d'un fonds de coinvestissement négocié en bourse et accessible aux épargnants, équivalent au FCI susmentionné, sous réserve d'un montant maximum investi par investisseur. • Appuyer la mise en place par la TSXV de règlements, de règles et d'un écosystème qui lui permettront de mieux suivre les différents stades de développement des entreprises. • Soutenir la mise en place d'un système d'accès libre-service à l'information et aux analyses sur les sociétés ouvertes du secteur de l'innovation. • Faciliter la mise en place par la TSXV d'une variété de structures de capitalisation souvent utilisées dans les sociétés ouvertes du secteur de l'innovation. • Soutenir la mise en place d'un système qui traitera les PME ouvertes et fermées sur un pied d'égalité dans le cadre du programme fiscal RS&DE (programme de la recherche scientifique et du développement expérimental).
Fondements de l'écosystème	<p>Régler les problèmes de recrutement et de perfectionnement des talents en direction d'entreprise et en commercialisation.</p> <p>Faire de l'infrastructure et des technologies numériques une infrastructure nationale stratégique essentielle.</p> <p>Abattre les obstacles à la productivité et à l'adoption des technologies au sein de l'économie de l'innovation en établissant une collaboration entre les sociétés du secteur de l'innovation et les secteurs d'importance stratégique pour le Canada.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Appuyer la proposition de créer un « visa de compétences mondial » qui facilitera l'immigration des personnes hautement qualifiées pour combler les pénuries de personnes de talent. • Rendre l'infrastructure numérique admissible au financement de la nouvelle Banque de l'infrastructure du Canada. • Appuyer un remodelage du programme d'innovation Construire au Canada. • Soutenir le développement d'une infrastructure de collaboration susceptible d'accélérer des entreprises en portant une attention particulière aux entreprises en croissance des secteurs d'importance stratégique pour le Canada.

Glossaire

L'innovation est le processus consistant à trouver une application économique à la technologie. L'invention d'une nouvelle technologie marque souvent une rupture, mais l'innovation est, au bout du compte, ce qui transforme les entreprises et dynamise l'économie.

Le secteur de l'innovation englobe les activités économiques des entreprises de technologie appartenant aux groupes industriels suivants : technologies de l'information, technologies propres, sciences de la vie, technologies des soins de santé, fabrication de pointe, technologies industrielles, technologies financières et médias et communications.

L'économie de l'innovation englobe le secteur de l'innovation et les retombées que ses activités ont sur la productivité des autres secteurs de l'économie, notamment le secteur manufacturier, grâce à l'adoption de plus en plus répandue des technologies.

L'écosystème de l'innovation possède un périmètre plus étendu que l'économie de l'innovation, car il intègre les fondements sur lesquels reposent la viabilité et la croissance de l'ensemble du système, notamment l'infrastructure requise que sont les politiques publiques, les établissements de recherche, les universités et les établissements d'enseignement.

L'étape du démarrage est l'étape initiale du développement d'une entreprise qui englobe la génération des concepts, le développement des produits et leur commercialisation initiale. Les entreprises à ce stade ont habituellement réussi à obtenir du financement d'un investisseur providentiel ou du capital de risque d'une valeur maximale de cinq millions de dollars pour financer leurs activités.

L'étape de la croissance est l'étape intermédiaire du développement d'une entreprise. Elle suit l'étape du démarrage et se caractérise par l'arrivée à maturité du produit, son adoption rapide par des clients et la croissance du chiffre d'affaires et souvent, elle est celle dont les effets sur l'économie de l'innovation sont les plus marquants. À l'étape de la croissance, les entreprises se financent souvent par des rondes de financement de capital de risque pour sociétés émergentes de moindre importance (environ 5 à 25 millions de dollars), avant d'avoir accès à des capitaux de plus de 25 millions de dollars aux étapes ultérieures de leur croissance.

L'étape de la maturité est la phase du développement des entreprises qui conduit au statut de grande entreprise et au cours de laquelle l'entreprise acquiert son identité et exerce une influence déterminante sur le groupe technologique et industriel auquel elle appartient. À cette étape de leur développement, bien des entreprises maintiennent un taux de croissance soutenue et ont accès à du capital pour entreprises à un stade plus avancé ou à des investissements privés d'une valeur habituellement supérieure à 50 millions de dollars.

Le financement de croissance émergente est un financement axé sur la croissance des entreprises encore trop petites pour accéder aux sources de financement traditionnelles offertes à celles dont la croissance est plus avancée. La valeur de ce genre de financement se situe habituellement entre 5 et 25 millions de dollars.

Le financement pour entreprises en phase de croissance avancée est destiné aux entreprises qui ont atteint une taille suffisante pour accepter des apports de capitaux de 25 millions de dollars ou plus pour financer la croissance de leurs fonds propres ou des investissements privés.

Le secteur canadien de l'innovation

Définition du secteur de l'innovation, de l'économie de l'innovation et de l'écosystème de l'innovation

La définition du concept « d'écosystème de l'innovation » est variable. Dans le contexte canadien, un rapport publié en août 2013 par le Conference Board du Canada en donne une description particulièrement précise et exhaustive :

L'écosystème de l'innovation est formé par l'ensemble des organisations, des sociétés, des administrations publiques et des universités. Il intègre aussi les facteurs qui influent sur l'innovation au sein des écosystèmes, notamment les politiques publiques et les systèmes d'éducation. Cet écosystème joue un rôle fondamental dans l'accroissement de la compétitivité mondiale du Canada en stimulant la croissance et en rehaussant la productivité.¹⁶

En nous appuyant sur cette définition du Conference Board du Canada, nous avons précisé un peu le concept en lui adjoignant deux expressions utilisées à maintes reprises par la Table ronde tout au long du présent rapport : le secteur de l'innovation et l'économie de l'innovation. Le « secteur de l'innovation » comprend les activités économiques des sociétés de technologie, tandis que « l'économie de l'innovation » englobe le secteur de l'innovation et les retombées de ses activités sur la productivité des entreprises des autres secteurs qui adoptent les technologies créées. Dans ce contexte, « l'écosystème de l'innovation » est un concept encore plus large qui intègre les fondements sur lesquels reposent la viabilité et la croissance de l'ensemble du système, soit les politiques publiques et l'infrastructure composée des établissements de recherche, des universités et du système d'éducation.

Figure 4 :
Schématisation des liens entre le secteur de l'innovation, l'économie de l'innovation et l'écosystème de l'innovation



Le secteur de l'innovation englobe les groupes industriels suivants : technologies de l'information, technologies propres, sciences de la vie, technologies des soins de santé, fabrication de pointe, technologies industrielles, technologies financières, et médias et communications. Les groupes industriels du secteur de l'innovation sont dynamiques et leur évolution est tributaire de la productivité de l'économie de l'innovation. Ainsi, l'évolution du groupe des technologies des soins de santé des dernières décennies s'explique par le fait que les gains de productivité et les besoins de nouvelles technologies au sein du secteur de la santé ont atteint un seuil critique. Si l'on se tourne vers l'avenir, le secteur de la fabrication de pointe est un bon exemple de groupe industriel qui croît en parallèle avec l'adoption des technologies dans le secteur traditionnel de la fabrication.

La croissance des entreprises du secteur de l'innovation se déroule habituellement en trois étapes : le démarrage, la croissance et la maturité. L'étape du démarrage comprend la génération des concepts, le développement des produits et la commercialisation initiale. L'étape de la croissance se définit par l'arrivée à maturité du produit, son adoption rapide par les clients et la croissance du chiffre d'affaires et souvent, elle est celle qui a l'incidence la plus marquante sur l'économie de l'innovation. L'étape de la maturité se caractérise par le passage des entreprises au statut d'acteur clé ayant une influence déterminante au sein de leur groupe technologique et industriel. La figure 5 ci-dessous illustre les caractéristiques les plus fréquemment observées dans les entreprises canadiennes à chacune de ces étapes, selon leur âge, leur taille, leur chiffre d'affaires et leur capitalisation, ainsi que selon les sources de financement utilisées pour alimenter leur croissance.

Les entreprises en démarrage du secteur de l'innovation ont habituellement moins de 2 ans et comptent un maximum de 20 employés. Elles se concentrent sur le développement de produits et sur la recherche de moyens pour les commercialiser. À cette étape de leur développement, elles ont habituellement réussi à obtenir des capitaux d'un investisseur providentiel ou ont déjà mené une ronde de financement en capital de risque pouvant atteindre cinq millions de dollars pour financer leurs activités. Certaines entreprises font aussi appel à la Bourse de croissance TSX (TSXV) pour mobiliser des capitaux plutôt que de solliciter des investissements privés.

À l'étape de la croissance, les entreprises du secteur de l'innovation ont habituellement trois à sept années d'existence et un effectif maximal de 200 employés, et elles se concentrent sur la croissance rapide de leur chiffre d'affaires et sur l'acquisition de clients. Les entreprises en transition qui émergent de la phase de démarrage se financent habituellement par de petites rondes de financement en capital de risque de croissance pour entreprises émergentes d'une valeur de 5 à 25 millions de dollars, puis aux étapes ultérieures de leur croissance à des financements de plus de 25 millions de dollars. À cette étape de leur croissance, elles mobilisent aussi parfois des capitaux par l'entremise de la TSXV ou, à l'occasion de la Bourse de Toronto (TSX), pour répondre à leurs besoins de formation de capital de croissance.

Les entreprises du secteur de l'innovation arrivées à l'étape de la maturité ont habituellement plus de sept ans, comptent des centaines d'employés et génèrent un chiffre d'affaires allant de plusieurs dizaines de millions de dollars à plusieurs centaines de millions de dollars. De nombreuses entreprises à cette étape sont souvent encore en croissance rapide et ont accès à du capital de croissance de dernière étape ou à des investissements privés, habituellement d'une valeur supérieure à 50 millions de dollars. Les entreprises à capital ouvert du secteur de l'innovation arrivées à maturité sont souvent inscrites à la cote de la Bourse TSX.

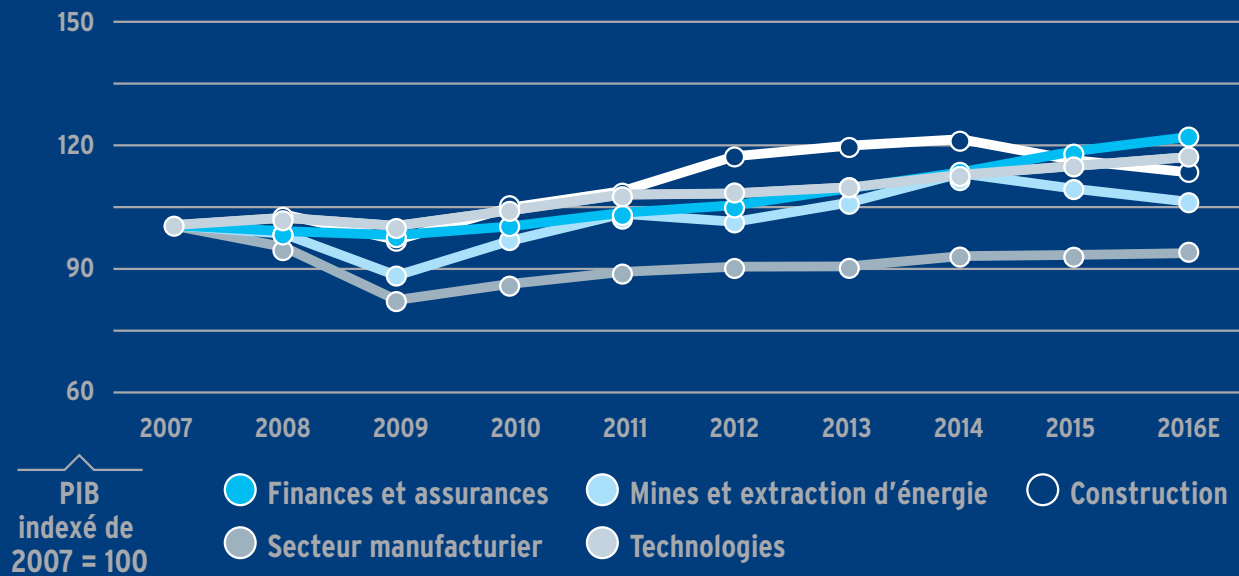
Figure 5:
Illustrative Stages of Innovation Sector Companies (M= million)



Contribution à l'économie canadienne

Le secteur de l'innovation apporte une contribution appréciable à la croissance économique du Canada. Il a généré 7 % du produit intérieur brut (PIB) total en 2015.¹⁷ Il domine aussi les autres secteurs au chapitre des dépenses de recherche et de développement (R. et D.). Il a en effet investi en 2015 neuf milliards de dollars dans l'analyse, la création et la commercialisation d'idées de produits ou de services nouveaux ou améliorés.¹⁸

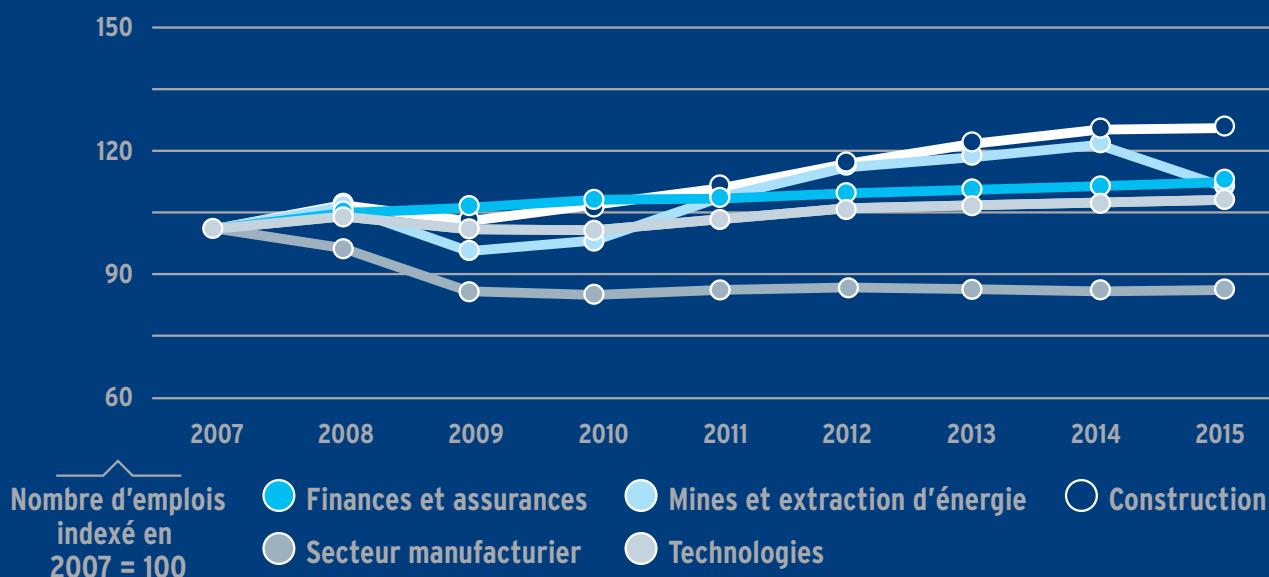
Figure 6 :
Croissance du produit intérieur brut, par secteur depuis 2007



Source : Brookfield Institute, Statistique Canada

Le secteur de l'innovation contribue aussi fortement à la création d'emplois et à l'emploi en général au Canada. En 2015, le secteur procurait du travail à plus de 850 000 personnes, soit environ 5,6 % de la population active du Canada.¹⁹ Par ailleurs, 51 % des employés d'entreprises du secteur de l'innovation possèdent un diplôme universitaire. Le salaire annuel moyen du secteur est de 67 000 \$ et la main-d'œuvre y est en général plus jeune que dans les autres secteurs.²⁰

Figure 7 :
Croissance de l'emploi par secteur depuis 2007



Source : Brookfield Institute, Statistique Canada

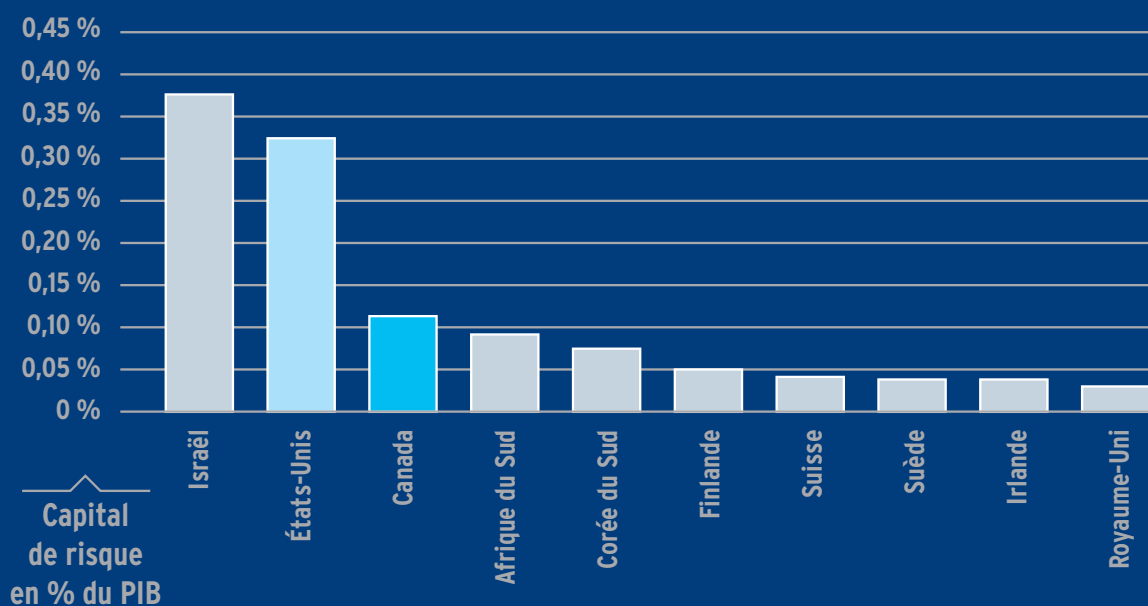
L'écosystème de l'innovation du Canada dans le contexte mondial

Le portrait est cependant moins rose lorsque l'on compare le secteur de l'innovation du Canada à celui d'autres pays. Selon une étude de 2012 classant les principaux écosystèmes de l'innovation à l'échelle mondiale, Toronto et Vancouver figuraient parmi les dix premiers à cette époque. Dans une mise à jour de ce rapport produite en 2015, Montréal fait pour la première fois son apparition sur cette liste (20^e rang), mais Toronto et Vancouver sont écartées du groupe de tête des dix principaux écosystèmes et glissent respectivement aux 17^e et 18^e rangs.²¹ L'inaccessibilité des capitaux est la principale raison de ce recul.

« La plupart des experts conviennent que l'accès à du capital d'amorçage et à un premier tour de financement (« série A ») est moins préoccupant, car il existe des cercles établis d'investisseurs providentiels et des programmes publics qui appuient le développement des investisseurs institutionnels. Toutefois, les entreprises en démarrage dépendent ensuite fortement des sociétés de capital de risque américaines pour obtenir les investissements nécessaires aux étapes ultérieures de leur développement ».²²

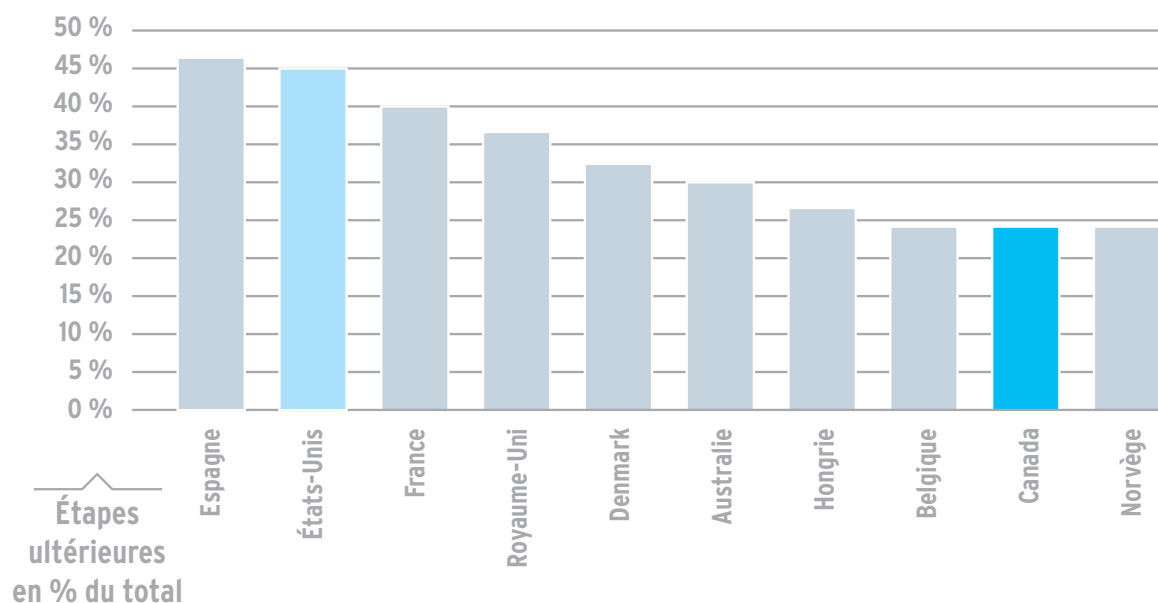
En pourcentage du PIB, l'investissement dans le secteur canadien de l'innovation est inférieur au tiers de celui des États-Unis et d'Israël.²³ La valeur de ces investissements au Canada est également inférieure lorsqu'on l'exprime en pourcentage du capital de risque investi aux étapes ultérieures du développement des entreprises. En outre, plus de la moitié des capitaux investis dans le secteur canadien de l'innovation proviennent de sources étrangères (États-Unis et autres pays), ce qui crée une forte dépendance du secteur aux capitaux étrangers.²⁴

Figure 8 :
Investissement en capital de risque en 2015, en pourcentage du PIB, par pays



Source : OCDE

Figure 9 :
Investissement aux étapes ultérieures en 2015, en pourcentage des investissements totaux en capital de risque



Source : OCDE

Le déficit du capital de croissance au Canada

Si le Canada se compare avantageusement à d'autres pays sur le plan de l'activité aux premières étapes du développement des entreprises, le sous-investissement dont souffrent les sociétés du secteur de l'innovation à l'étape de la croissance explique le nombre réduit au Canada de grandes entreprises arrivées à maturité.

Le Canada traîne clairement derrière ses pairs pour les financements d'importance, et les grandes entreprises dont l'émancipation a été soutenue par du capital de risque sont particulièrement peu nombreuses au Canada, surtout par rapport aux États-Unis. Par ailleurs, si le Canada tire relativement bien son épingle du jeu par rapport aux États-Unis en ce qui concerne le nombre d'émancipations de moyennes entreprises, ces émancipations se font en moyenne avec la moitié moins de capital que dans le pays voisin et elles prennent en général deux ans de plus. Tous financements confondus, les capitaux mobilisés par les entreprises canadiennes sont nettement inférieurs, les financements d'entreprises en phase de croissance sont moins fréquents ici qu'aux États-Unis et ils surviennent souvent plus tard dans le développement de l'entreprise.

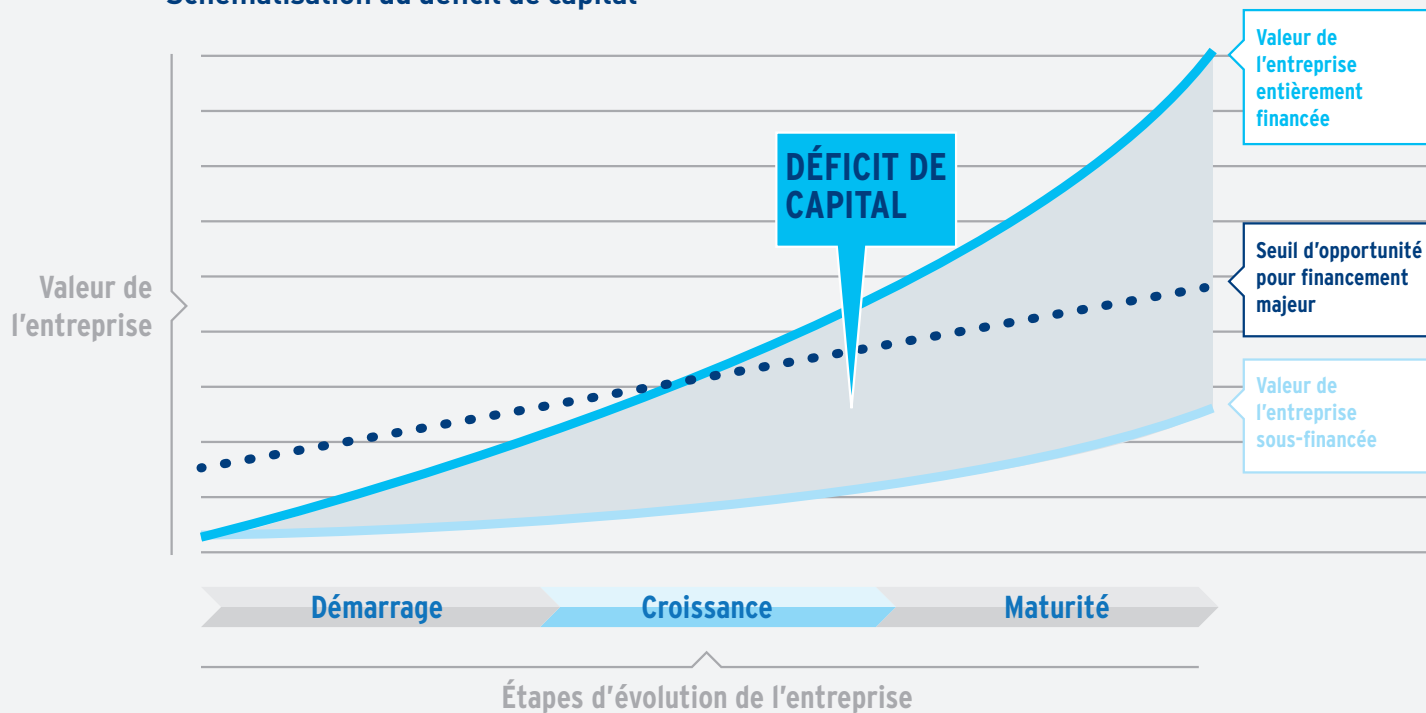
Un déficit de capital survient lorsque le bassin de capitaux disponibles ne suffit pas pour répondre à la demande, ce qui conduit souvent à un équilibre sous-optimal. Le rendement actuel du secteur canadien de l'innovation est symptomatique d'un déficit de capital au point de transition entre les étapes de l'amorçage et du démarrage et la phase de croissance. L'élimination de ce déficit créerait une amélioration disproportionnée dans l'ensemble du marché et attirerait par le fait même des capitaux additionnels aux étapes ultérieures du développement des entreprises, améliorerait le volume et l'ampleur des résultats, et augmenterait le nombre de grandes sociétés établies au Canada.

Le déficit du capital de croissance comporte deux volets : celui du « déficit courant » et celui du « déficit cumulé ». Le déficit courant est la partie du déficit de capital qui touche les entreprises actuellement en phase de transition entre les étapes de l'amorçage et du démarrage et leur phase de croissance. Le volet du « déficit cumulé » est celui du déficit de capital de croissance historique qui touche les entreprises plus anciennes et découle de nombreuses années de sous-financement.

Actuellement, la valeur du déficit de capital de croissance au Canada est estimée à quatre milliards de dollars. De cette somme, il faudrait un milliard de dollars simplement pour financer la cohorte actuelle d'entreprises qui, si l'on se fie à la tendance historique à long terme, arrivent au terme de leur phase d'amorçage et de démarrage au Canada. Selon les prévisions, ce déficit est appelé à croître d'au moins 250 millions de dollars par année en raison de l'intensification considérable de l'activité aux étapes de l'amorçage et du démarrage. Il s'ensuit que cette partie du déficit pourrait potentiellement doubler et atteindre deux milliards de dollars d'ici trois à cinq ans. Une somme additionnelle de trois milliards de dollars sera nécessaire pour combler le déficit de capital des entreprises plus anciennes et encore actives dont la croissance a été sous-optimale à cause de leur accès limité à du capital de croissance.

Définir le déficit de capital

Figure 10 :
Schématisation du déficit de capital



Au fil de sa progression aux étapes du démarrage, de la croissance et de la maturité, la croissance d'une entreprise innovante est habituellement exponentielle et suit une courbe de valeur dont la forme est dictée par l'accès dont elle dispose aux capitaux nécessaires. Si elle connaît du succès dans son financement, la possibilité s'offre à elle de devenir une grande entreprise arrivée à maturité. Inversement, l'entreprise qui n'a pas accès à un financement suffisant est limitée à une croissance suivant une courbe plus linéaire, et sa transition entre les différentes étapes est plus longue, ce qui réduit d'autant la probabilité qu'elle devienne une grande entreprise arrivée à maturité.

L'offre de capitaux varie et est interdépendante d'une étape à l'autre. Les capitaux obtenus à l'étape de la croissance dépendent des activités de financement aux étapes de l'amorçage et du démarrage tout comme d'ailleurs le financement public obtenu aux étapes ultérieures, lorsque l'entreprise arrive à maturité. Ainsi, l'anémie du marché des premiers appels publics à l'épargne (PAPE) a un effet réducteur sur les financements de croissance et, dans une moindre mesure, sur les financements d'amorçage et de démarrage. De plus, il arrive que les entreprises arrivées aux étapes plus avancées de leur croissance déploient avec moins d'empressement leurs efforts de financement tandis que certaines candidates à un PAPE tentent parfois de devancer leur émancipation en tentant le coup dès qu'elles ont atteint une taille moyenne. Voici les principales caractéristiques révélatrices d'un déficit de capital :

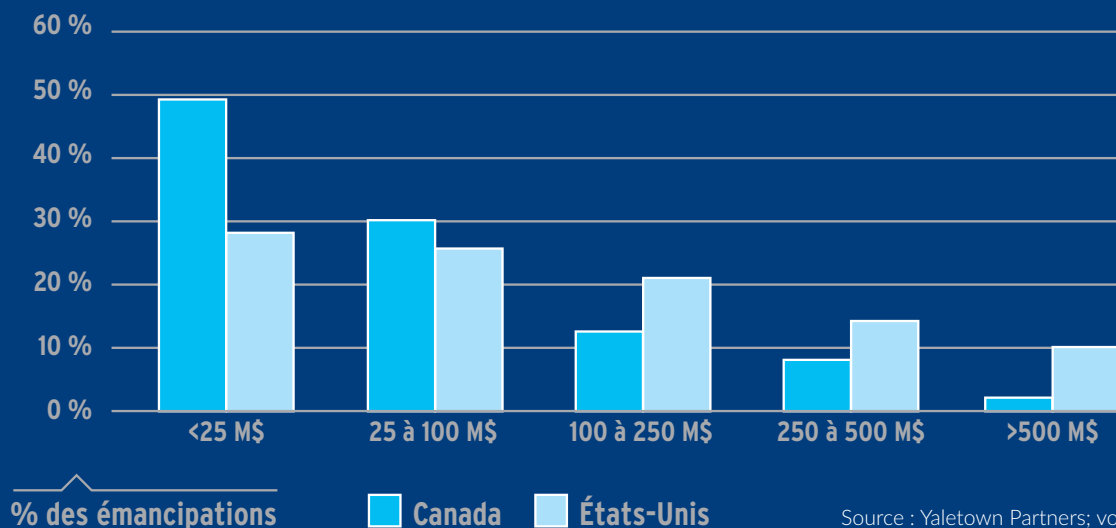
- 1) déséquilibre des activités de financement aux étapes qui précèdent et suivent immédiatement celle où se situe le déficit de capital, et taux d'activité particulièrement inférieur aux étapes subséquentes;
- 2) déséquilibre des activités d'émancipation des entreprises aux étapes qui précèdent et suivent immédiatement celle où se situe le déficit de capital, avec un niveau d'activité considérablement plus élevé aux premières étapes et considérablement moins élevé aux étapes subséquentes.

Le marché canadien présente actuellement tous symptômes d'un important déficit de capital pour le financement des entreprises en phase de croissance, et plus particulièrement des entreprises en transition entre l'étape du démarrage et celle de la croissance. Comparativement au marché d'autres pays, le marché canadien actuel se caractérise par une forte intensité des activités de financement aux premières étapes et par une mollesse relative de ces mêmes activités aux étapes ultérieures. De plus, l'émancipation des entreprises survient lorsqu'elles sont plus petites et plus jeunes, tandis que les émancipations de plus grandes entreprises sont considérablement plus rares au Canada que dans les pays pairs.

Rareté des grandes sociétés arrivées à maturité

Le Canada n'arrive pas à développer autant d'entreprises de grande envergure que les autres pays. Au Canada, les émancipations d'entreprises soutenues par un financement de capital de risque d'une valeur de plus de 500 millions de dollars sont dix fois moins nombreuses qu'aux États-Unis après normalisation des chiffres.²⁵ Le Canada obtient des résultats tout à fait comparables à ceux obtenus au sud de la frontière en ce qui concerne les émancipations d'entreprises de la taille la plus courante (25 à 250 millions de dollars), qui représentent environ 40 % de toutes les émancipations dans chaque pays.²⁶ Toutefois, au Canada, ces émancipations se font en moyenne avec la moitié du capital moyen investi ailleurs et elles prennent en général deux ans de plus.²⁷

Figure 11 :
Ventilation des émancipations d'entreprises soutenues par du capital de risque dont l'évaluation a été divulguée depuis 2000



Le Canada traîne derrière au chapitre des financements de grande envergure et depuis 2012-2013, son rendement est notamment inférieur à celui des États-Unis et du Royaume-Uni en ce domaine. Les grands financements de plus de 50 millions de dollars sont six fois moins fréquents au Canada qu'aux États-Unis et trois fois moins qu'au Royaume-Uni, après normalisation des chiffres.²⁸ Au Canada, la croissance du nombre de financements de plus de 50 millions de dollars a été linéaire, tandis qu'au Royaume-Uni, elle a crû au même rythme qu'aux États-Unis. Par ailleurs, les marchés privés et publics interagissent beaucoup plus fréquemment aux États-Unis qu'au Canada. Environ 75 % des PAPE d'entreprises de technologie aux États-Unis sont financés par des sources classiques de capital de croissance et de capital de risque, comparativement à 40 % au Canada.²⁹

Figure 12 :
Nombre de financements privés > 50 M\$ par pays, normalisés en fonction du PIB

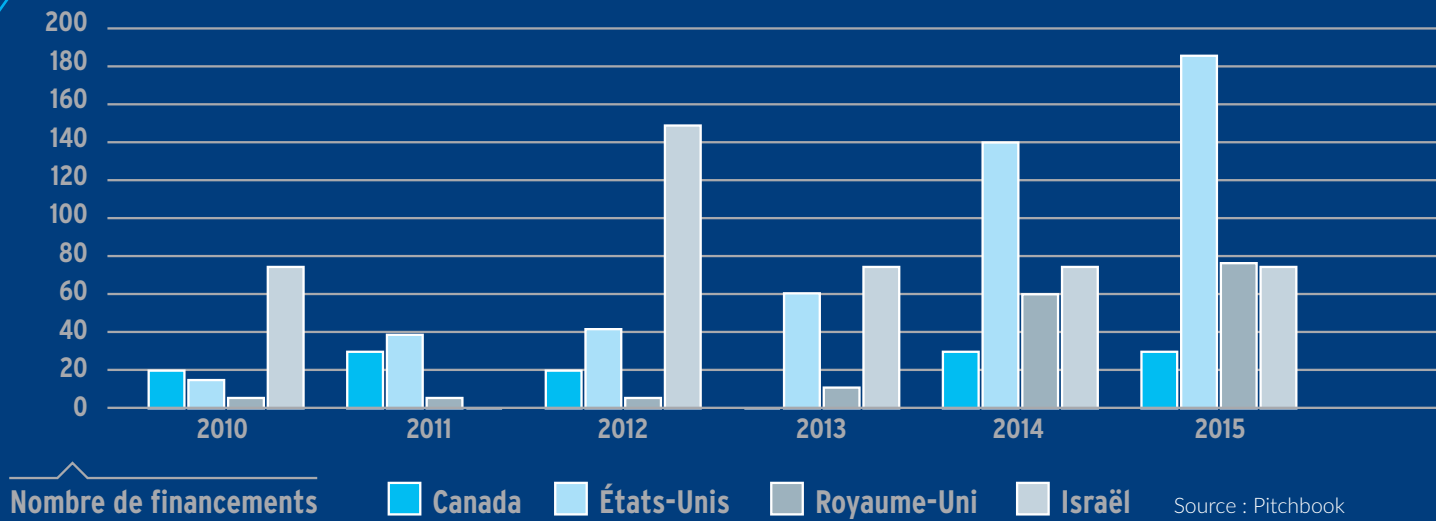
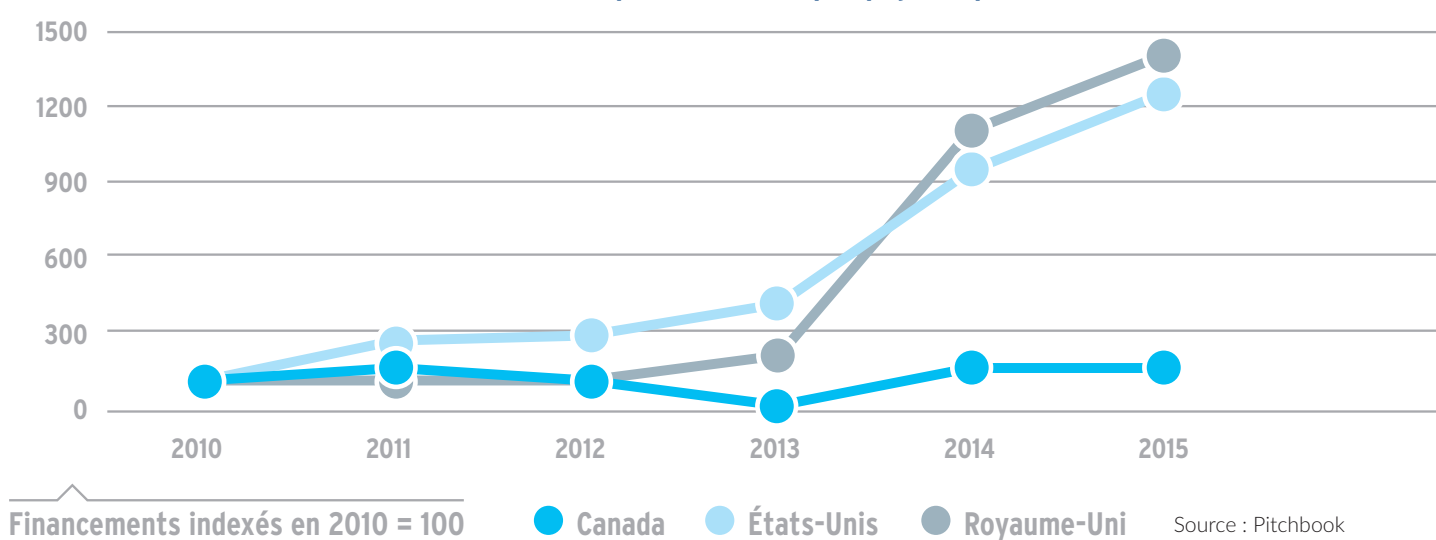


Figure 13 :
Évolution du nombre de financements privés > 50 M\$ par pays, depuis 2010

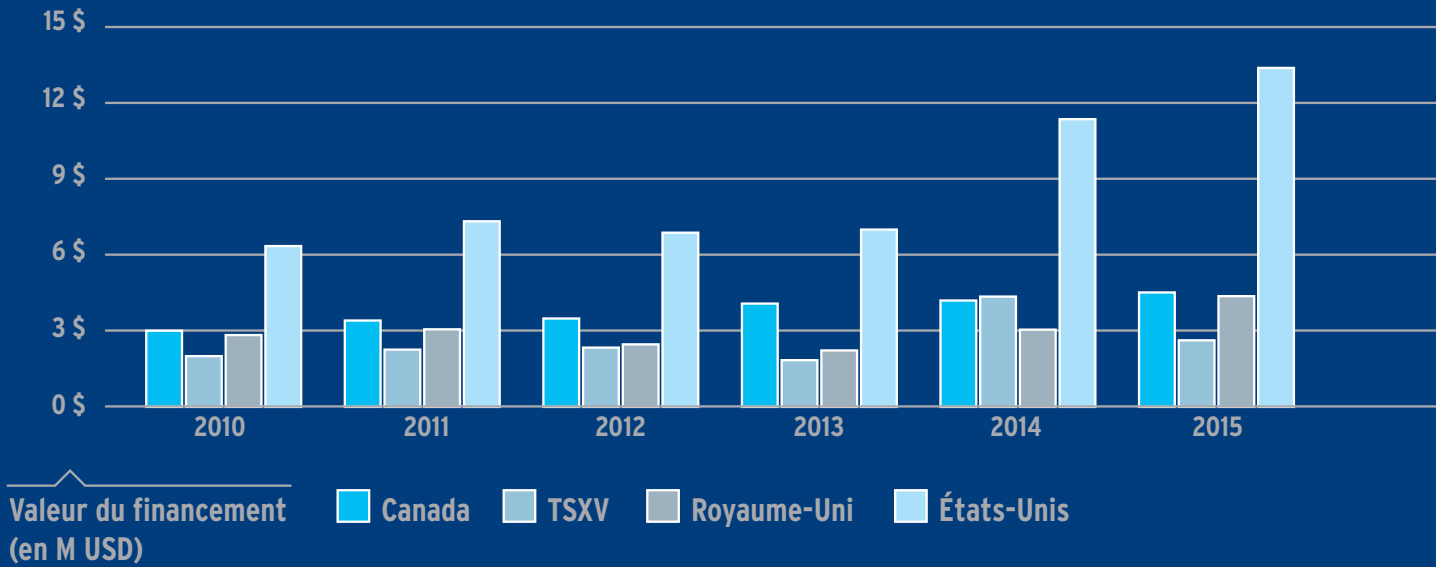


Rareté du capital de croissance

La valeur moyenne des capitaux mobilisés par les entreprises du secteur canadien de l'innovation est considérablement inférieure à celle des États-Unis. La différence est encore plus prononcée si l'on fait abstraction des entreprises aux premières étapes du démarrage et que l'on se concentre sur les entreprises aux étapes ultérieures de leur développement. Le principal point de divergence se situe dans les sommes mobilisées et dans la rapidité à laquelle les entreprises parviennent au premier stade du financement de leur croissance indiqué à la figure 2 comme celui de la « croissance émergente ». À cet égard, l'écart entre les taux d'occurrence canadien et américain s'est élargi considérablement depuis 2012.

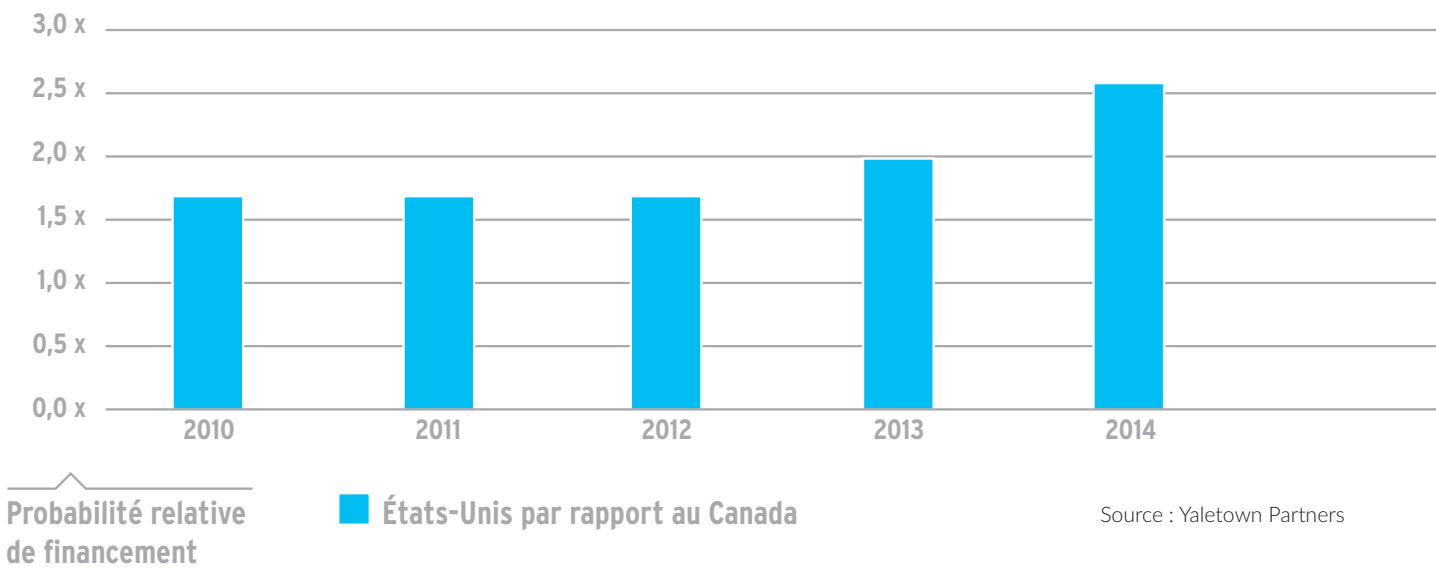
Tous financements confondus, les sociétés canadiennes d'innovation mobilisent environ le tiers des sommes mobilisées par leurs pairs aux États-Unis.³⁰ La différence s'explique par le déficit de financement aux étapes plus avancées de la croissance, où les sociétés canadiennes mobilisent moins du quart des sommes que touchent leurs contreparties américaines.³¹ Dans l'ensemble, les sociétés américaines sont 2,6 fois plus susceptibles que les entreprises canadiennes d'obtenir le capital de croissance requis au moment crucial de leur émancipation.³²

Figure 14 :
Valeur du financement moyen par pays



Source : Thomson Reuters, Groupe TMX, NVCA, Invest Europe

Figure 15 :
Probabilité relative que les entreprises aux étapes subséquentes à celle du démarrage mobilisent du capital de croissance émergente aux États-Unis par rapport au Canada

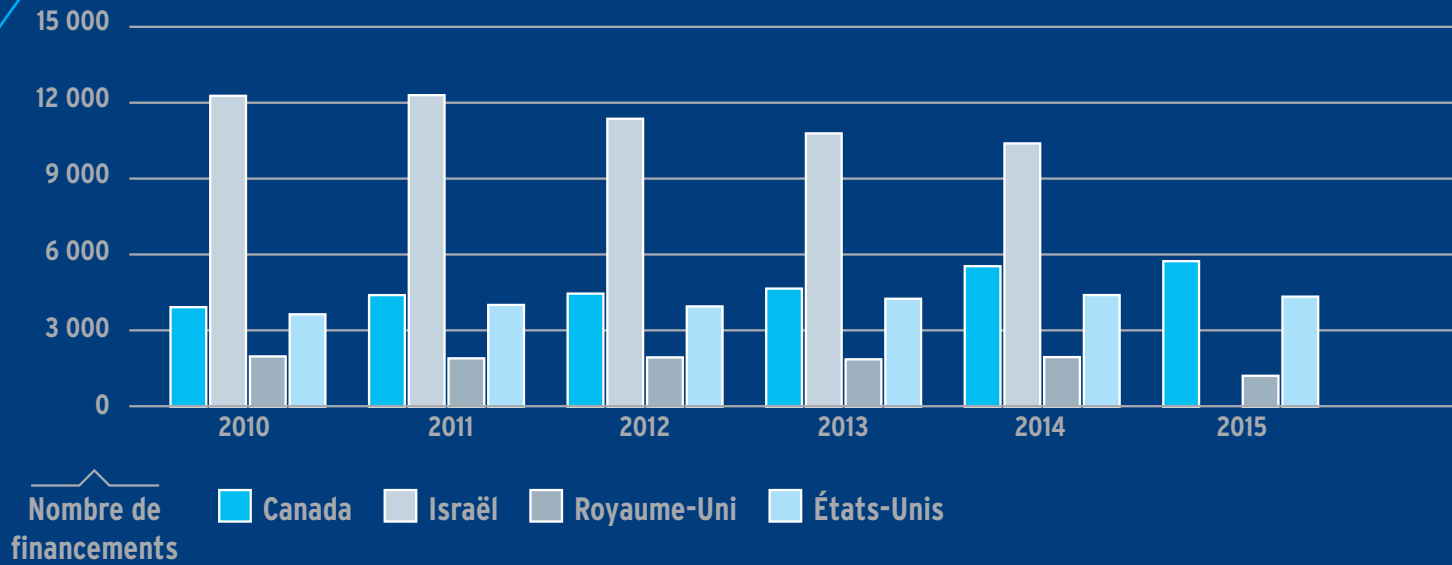


Source : Yaletown Partners

Concentration de l'activité aux étapes de l'amorçage et du démarrage

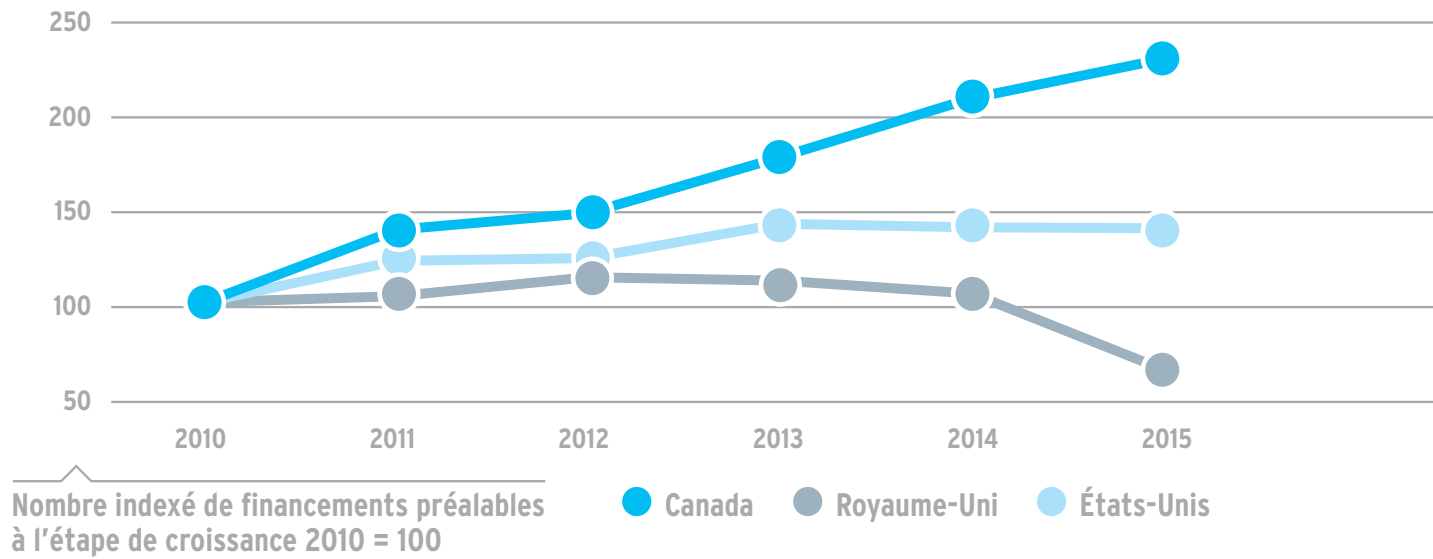
Le Canada continue de produire une grande quantité d'entreprises en amorçage ou en démarrage. Seul Israël en produit plus que lui. Le pays finance actuellement 30 % plus d'entreprises que les États-Unis, après normalisation en fonction du PIB, et la croissance du taux de financement de l'innovation au Canada excède celui d'autres grandes économies axées sur l'innovation.³³ La croissance des financements totaux est alimentée par les entreprises en démarrage dont le nombre s'est multiplié par 2,5 au cours des 5 dernières années, ce qui laisse présager une augmentation à venir de la demande de capital de croissance.³⁴

Figure 16 :
Nombre de financements par pays, normalisé en fonction du PIB



Source : Thomson Reuters, NVCA, Invest Europe, PWC MoneyTree, analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation

Figure 17 :
Évolution du nombre de financements d'amorçage, par pays, depuis 2010



Source : Thomson Reuters, NVCA, Invest Europe, analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation

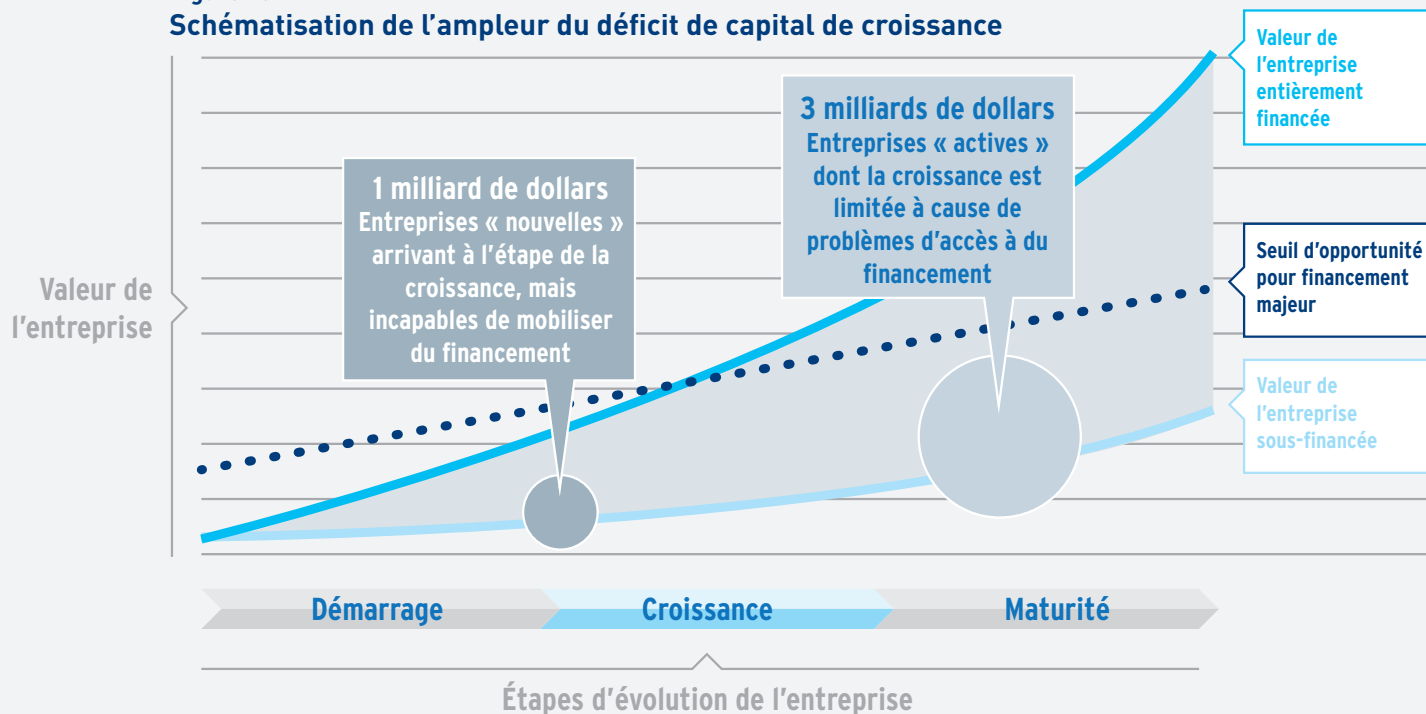
Taille du déficit de capital de croissance


La taille du déficit de capital de croissance a été établie au moyen d'études et d'analyses des activités de financement des entreprises créées au Canada et aux États-Unis au cours des dix dernières années. Les données portent sur plus de 25 000 financements et 12 000 entreprises.³⁵ Chaque cohorte a été établie en fonction de l'année de création de l'entreprise, et la probabilité moyenne de recevoir différentes formes de financement a été analysée en comparant le Canada et les États-Unis. Les taux de financement au Canada et aux États-Unis ne sont pas les mêmes, même si sur un plan historique, leur différence relative est demeurée stable. Toutefois, un déficit croissant majeur a été observé dans les financements de croissance émergente d'une valeur de 5 à 25 millions de dollars, ce qui est symptomatique d'un important déficit de capital de croissance.

Le déficit du capital de croissance comporte deux volets : celui du « déficit courant » et celui du « déficit cumulé ». Le déficit courant est la partie du déficit de capital qui touche les entreprises actuellement en phase de transition entre les étapes de l'amorçage et du démarrage et leur phase de croissance. Le volet du « déficit cumulé » est celui du déficit de capital de croissance historique qui touche les entreprises plus anciennes et découle de nombreuses années de sous-financement.

Selon cette analyse, la valeur totale du déficit de capital de croissance au Canada est d'environ quatre milliards de dollars. De cette somme, il faudrait un milliard de dollars simplement pour ramener au niveau historique les financements de croissance émergente de la cohorte actuelle d'entreprises qui s'apprêtent à entrer dans leur phase de croissance. Selon les prévisions, ce déficit croîtra d'au moins 250 millions de dollars par année en raison de l'intensification considérable de l'activité aux étapes de l'amorçage et du démarrage qui pourrait doubler le déficit et le porter à deux milliards de dollars d'ici trois à cinq ans. Une somme additionnelle de trois milliards de dollars sera aussi nécessaire pour combler le déficit de capital des entreprises plus anciennes et encore actives dont la croissance a été sous-optimale à cause de leur accès limité à du capital de croissance.

Figure 18 :
Schématisation de l'ampleur du déficit de capital de croissance





Le déficit d'un milliard de dollars représente la somme des investissements nécessaires pour ramener la probabilité relative que les entreprises américaines et canadiennes mobilisent du financement de croissance au ratio historique moyen de 1,7 pour la cohorte actuelle d'entreprises. En reprenant cette même analyse, mais en intégrant l'intensification récente de l'activité à l'étape du démarrage des entreprises au Canada, il appert que le déficit actuel d'un milliard de dollars doublera d'ici cinq ans. Le déficit additionnel de 3 milliards de dollars représente la somme totale nécessaire pour normaliser le taux de financement de croissance de la cohorte oubliée des entreprises plus anciennes encore actives. Dans les entreprises ayant plus de cinq ans, environ 30 % n'ont pas encore eu accès à du capital de croissance même si elles sont arrivées à mobiliser les capitaux normalement disponibles pour des entreprises en amorçage ou en démarrage.³⁶ Jusqu'à la moitié de ces entreprises obtiendraient, si ce n'était du déficit, du capital de croissance émergente ou du financement pour entreprise aux étapes ultérieures de leur développement.

INNOVATION

Rôle du marché public dans l'élimination du déficit de capital de croissance

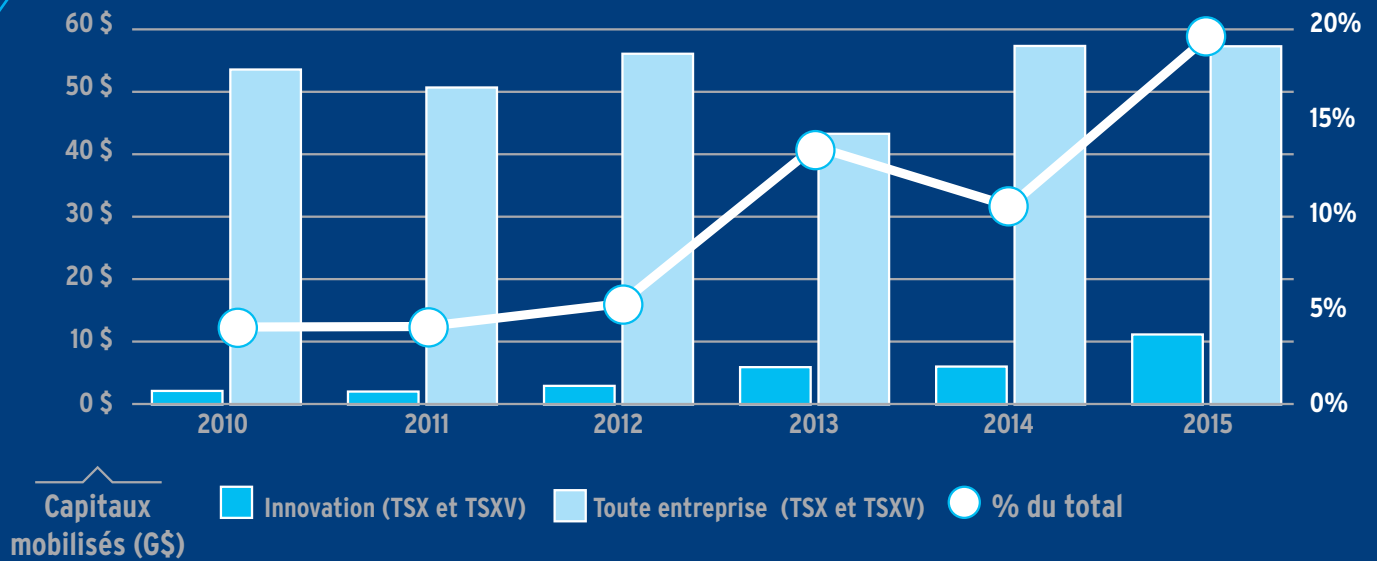
Le marché public canadien joue un rôle clé dans l'élimination du déficit de capital de croissance, et est une source de capitaux pour les entreprises en croissance de l'économie de l'innovation. Le capital de risque public peut être utilisé en combinaison avec du capital privé, ou en remplacement de celui-ci. L'élimination du déficit de capital de croissance au Canada exige une contribution en capital de risque public et en capitaux privés. Cependant, il existe au Canada des problèmes structurels qui découragent les entreprises en croissance de se tourner vers le marché public pour se financer. Ces problèmes doivent être résolus.

Participation du marché public à la croissance des entreprises

Les capitaux mobilisés par les entreprises à capital ouvert du secteur de l'innovation ont triplé au cours des trois dernières années et représentent désormais environ 14 % de tous les capitaux mobilisés par l'entremise des bourses TSX et TSXV, les deux principales places boursières du Canada.³⁷ Même si le marché public joue un rôle de plus en plus actif dans le financement des entreprises de l'économie de l'innovation, il faudra encore plus de capitaux pour financer les nouvelles inscriptions.

INNOVATION

Figure 19 :
Total des capitaux mobilisés par des sociétés ouvertes inscrites à la TSX et à la TSXV



Source : Groupe TMX

La TSXV, le marché public du capital de risque au Canada, contribue fortement au financement des entreprises en démarrage et des entreprises en croissance émergente, une participation qui équivaut à environ 30 % des activités de financement privées. La valeur des financements sur le marché public suit de très près celle des financements privés.³⁸ La valeur moyenne des financements destinés aux entreprises du secteur de l'innovation inscrites à la TSXV correspond à environ 65 % de la valeur moyenne observée pour les financements privés.³⁹ Par conséquent, si l'on fait abstraction des distinctions qui tiennent à la structure des entreprises (ouvertes ou fermées), les financements issus de la TSXV sont très similaires aux financements privés sur le plan de la valeur, du stade de développement des entreprises qui en bénéficient et de l'utilisation.

Le succès des entreprises inscrites à la TSXV a des retombées positives durables sur l'économie canadienne et sur la création d'emplois au pays. Depuis 2000, plus de 630 entreprises ont gradué de la TSXV à la TSX, ce qui représente une capitalisation boursière de plus de 130 milliards de dollars. Trois sociétés de l'indice S&P/TSX 60 ont un jour été inscrites à la TSXV et environ 20 % de toutes les entreprises de l'indice composé S&P/TSX sont d'abord passées par la bourse de croissance.⁴⁰ La TSXV est un élément clé de l'écosystème de l'entrepreneuriat canadien et devrait continuer d'être considérée comme une plateforme de croissance solide pour les entreprises du secteur canadien de l'innovation en démarrage ou en croissance. Au 31 décembre 2016, on recensait 494 entreprises actives dans des secteurs autres que celui des ressources naturelles (technologies, sciences de la vie, technologies propres et énergie renouvelable) inscrites à la TSXV.⁴¹ Bon nombre de ces entreprises connaissent du succès et ont profité de cet accès au marché du capital de risque public du Canada pour financer leur plan de croissance. Il est crucial que nous continuions d'attirer des sociétés axées sur l'innovation vers notre marché public.

Figure 20 :
Total des capitaux mobilisés par les entreprises inscrites à la TSXV et les entreprises du secteur de l'innovation à capital fermé

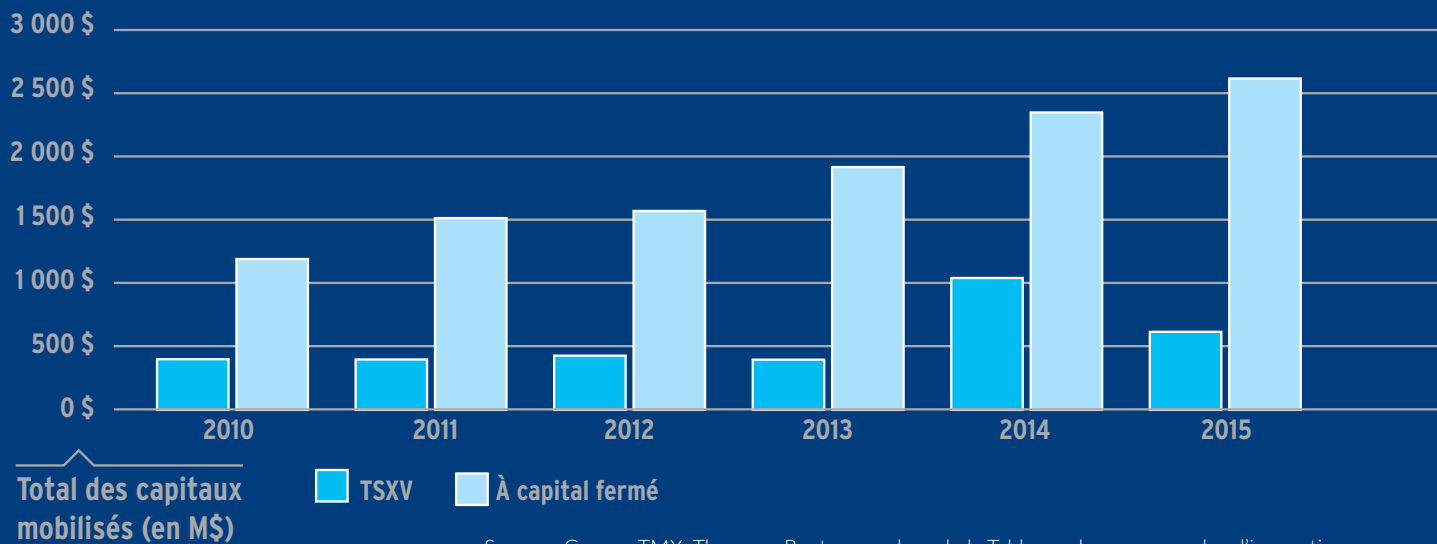
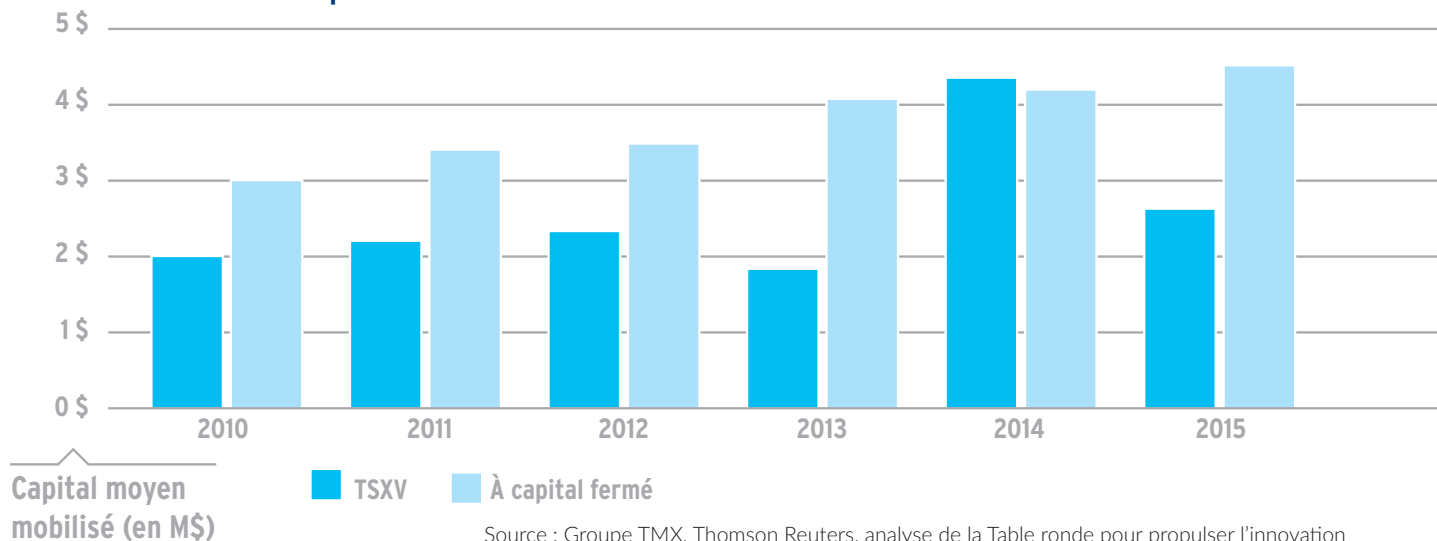


Figure 21 :
Valeur moyenne du financement des entreprises du secteur de l'innovation inscrites à la TSXV ou à capital fermé



Participation des petits investisseurs

Pour que le marché public ait plus de pertinence pour les petits émetteurs en comblant mieux les besoins de financement des entreprises en croissance du secteur de l'innovation, il faut susciter plus d'intérêt chez les petits investisseurs. En faisant en sorte qu'il soit plus facile pour ces petits investisseurs d'accéder au savoir-faire, à l'information et aux investissements du genre de ceux proposés aux investisseurs institutionnels, on redynamiserait leur participation. De plus, l'absence d'études indépendantes sur les sociétés à faible capitalisation et à microcapitalisation a entravé leur croissance en exacerbant leurs problèmes de liquidités déjà importants et en retardant du coup le soutien qu'elles auraient pu obtenir des investisseurs institutionnels. Il est vraisemblable de penser que les petits investisseurs seraient plus nombreux à participer au marché du capital de risque public si on leur proposait des outils et de l'information afin qu'ils soient en mesure de trouver des occasions de placement à la TSXV et de mieux les comprendre.

Facteurs nuisant à l'inscription à la cote des entreprises innovantes

Le système en place incite intrinsèquement les sociétés en croissance à maintenir leur structure de capital fermée plus longtemps avant de se tourner vers le marché public pour financer leur développement et le dynamiser. Pour combler le déficit de capital, il est nécessaire que le marché des placements privés et le marché public collaborent sur le même continuum de formation du capital. Pour que le marché public joue un rôle plus important dans le financement de la croissance des entreprises, il faut revoir le cadre réglementaire, les règles et l'écosystème afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins des entreprises du secteur de l'innovation à toutes les étapes de leur cycle de vie. Les structures de capitalisation utilisées pour le financement des sociétés à capital fermé ne peuvent être utilisées facilement sur le marché public; elles exigent des modifications coûteuses en temps et en argent.

Sur le plan fiscal, les règles applicables aux entreprises en croissance diffèrent selon que leur capital est ouvert ou fermé. Plus précisément, les sociétés à capital fermé admissibles au programme d'encouragement fiscal Recherche scientifique et développement expérimental (RS et DE) ont accès à un crédit d'impôt sur l'investissement remboursable de 35 % tandis que les sociétés à capital ouvert de la même taille et au même stade de développement ont accès à des crédits d'impôt non remboursables de seulement 15 %. La nécessité d'appliquer les mêmes règles à tous dans le cadre du programme RS et DE est expliquée en détail dans la section des recommandations du présent rapport.

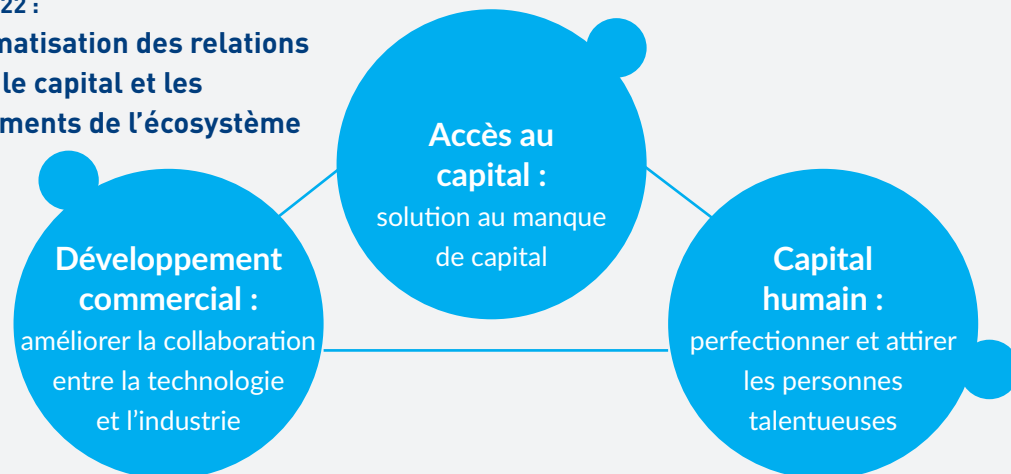


INNOVATION

Fondements d'un écosystème porteur de viabilité à long terme

L'économie canadienne de l'innovation recèle un potentiel exceptionnel, mais elle n'arrive pas à l'exprimer à sa juste valeur à cause d'un déficit de capital qui nuit aux entreprises en croissance. Contrairement à celui de la Silicon Valley, l'écosystème canadien est encore en phase de maturation. Il faudra un renforcement tous azimuts des fondements de l'écosystème canadien pour qu'il puisse mieux soutenir, maintenant et à l'avenir, la concurrence des grandes puissances technologiques comme les États-Unis et Israël. À défaut d'une stratégie globale pour s'attaquer de front au problème et consolider les fondements de cet écosystème, on crée le risque que l'économie de l'innovation du Canada continue d'offrir un rendement inférieur à son potentiel.

Figure 22 :
Schématisation des relations entre le capital et les fondements de l'écosystème



Outre la pénurie de capitaux qui l'afflige, le Canada éprouve de la difficulté à recruter, à conserver et à développer des personnes de talent en gestion et en commercialisation. Les limites structurelles qui freinent le recrutement d'immigrants hautement qualifiés se conjuguent au sous-développement de l'infrastructure nationale d'éducation dans le domaine des ventes et de la direction d'entreprise pour créer une pénurie de talents. Le Canada doit par ailleurs s'affirmer sur la scène mondiale par une différenciation stratégique sur le plan des compétences, du savoir-faire et du développement des technologies de la prochaine génération.

De plus, l'infrastructure numérique du Canada, indispensable au développement des produits, soutient mal la comparaison avec celle des autres économies développées. Des investissements dans certains domaines spécialisés clés comme la cybersécurité, la protection des données personnelles, l'Internet des objets et l'intelligence artificielle (IA) s'imposent pour doter le Canada d'avantages concurrentiels dans le domaine de l'innovation.

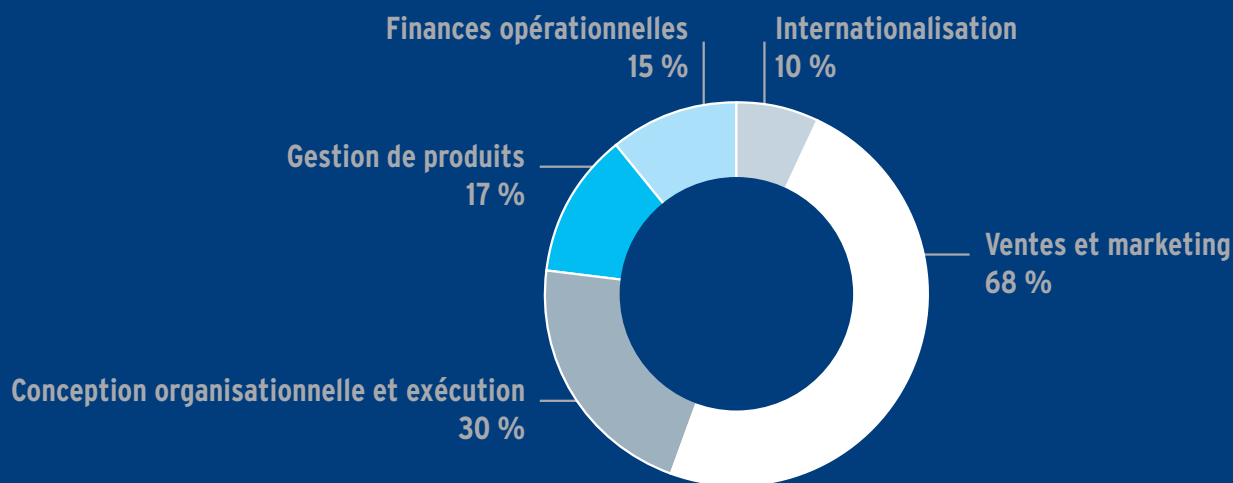
L'édification et le maintien d'une économie de l'innovation vigoureuse passent obligatoirement par la mise sur pied d'une infrastructure de collaboration. Une possibilité unique s'offre actuellement aux entreprises canadiennes de tous les secteurs de jouer un rôle de chef de file dans l'adoption des technologies et de se démarquer ainsi de leurs pairs à l'échelle mondiale. Des améliorations à l'infrastructure de collaboration du Canada et aux processus d'approvisionnement public de notre pays sont nécessaires pour que non seulement le Canada se maintienne à un niveau comparable à celui des autres pays, mais surtout, pour qu'il puisse se hisser en position de force.

Accès au talent et développement

Les politiques d'immigration canadiennes peinent à répondre aux besoins des entreprises en croissance. La procédure générale de traitement des demandes de permis de travail est longue et complexe. Le programme fédéral Visa pour démarrage d'entreprise est sous-utilisé et cible les entreprises en amorçage. Pour en profiter, il faut donc répondre aux exigences des accélérateurs d'entreprises du pays. Ni l'un ni l'autre de ces programmes ne sont particulièrement bien adaptés à l'objectif, soit accélérer l'embauche de personnes de talent et expérimentées.

L'accès au capital et l'accès au talent sont liés : la pénurie de capitaux mène en effet à l'exode des dirigeants et à l'incapacité d'embaucher des personnes possédant des connaissances supérieures en gestion et en commercialisation. De plus, même si elles s'acquittent bien de leur mission consistant à développer les talents techniques, les universités canadiennes n'obtiennent pas des résultats optimaux dans le développement des compétences en gestion et en commercialisation. Un programme d'administration des affaires sur quatre aux États-Unis offre un programme consacré exclusivement aux ventes et quinze programmes de MBA américains offrent des cours de deuxième et de troisième cycle en ventes. Au Canada, seulement deux institutions d'enseignement canadiennes offrent des programmes de certificat en ventes.⁴² Dans une étude entreprise par l'Institut Lazaridis pour la gestion des entreprises de technologies de l'Université Wilfrid Laurier, il a été établi que ce dont les entreprises canadiennes de technologies manquent le plus, ce sont des compétences en ventes et en marketing.⁴³

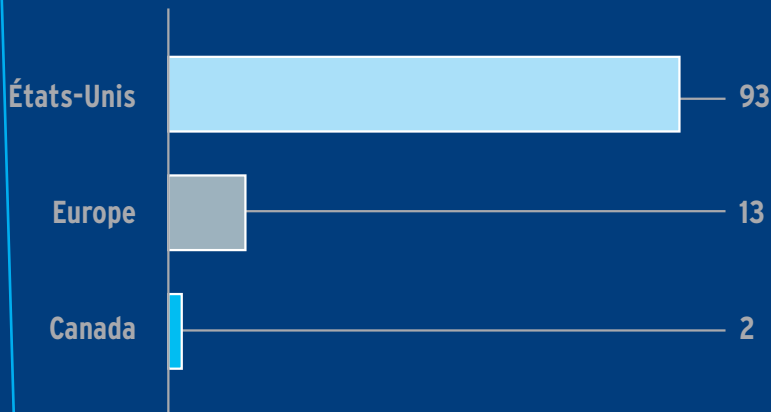
Figure 22 :
Compétences clés en gestion et en direction que les entreprises de technologie peinent à obtenir



Source : Institut Lazaridis



Figure 24 :
Nombre de programmes universitaires en ventes, par pays et par région



Source : Sales Education Foundation, analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation

Infrastructure numérique

Sur le plan concurrentiel, l'infrastructure numérique revêt une importance aussi grande que l'infrastructure physique au sein de l'économie de l'innovation, car elle matérialise les avantages de l'adoption des technologies sur la productivité. Par exemple, les secteurs des soins de santé, de la vente au détail et des transports dépendent de l'infrastructure de gestion de l'information, des logiciels et des communications pour transmettre les dossiers médicaux électroniques, réaliser des ventes en ligne et offrir des solutions de navigation et de suivi. D'ailleurs, selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) :

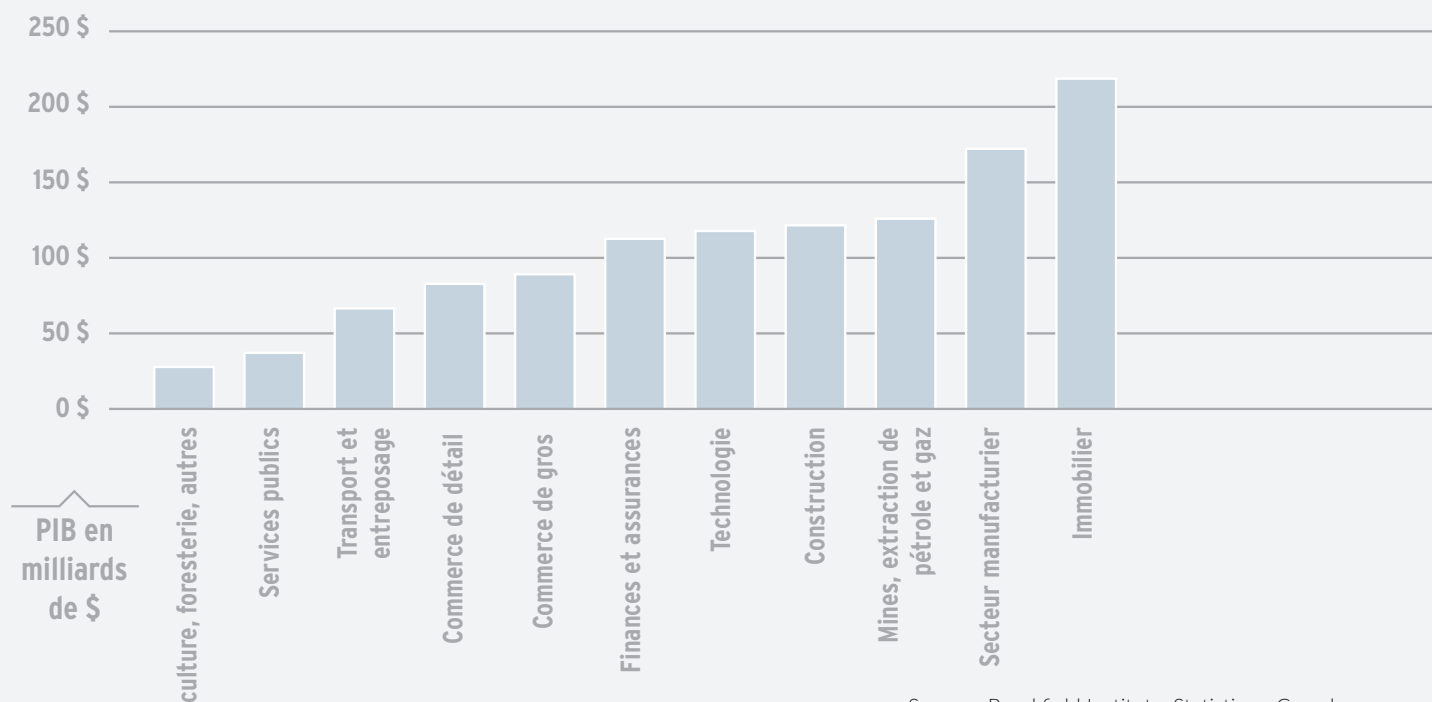
« La convergence des réseaux fixes, mobiles et des réseaux de diffusion ainsi que l'utilisation combinée des communications de machine à machine (M2M), de l'infonuagique, de l'analytique, des capteurs, des mécanismes d'accès et des gens ouvrent la voie à l'apprentissage machine, aux commandes à distance, et aux systèmes et machines autonomes. Les dispositifs et objets deviennent de plus en plus connectés sur l'Internet des objets, ce qui conduit à la convergence à grande échelle des TIC et de l'économie ». ⁴⁴

Parmi les pays de l'OCDE, le Canada n'est pas un chef de file en matière d'infrastructure numérique. Le Canada doit certes investir pour consolider les fondements de base des secteurs de l'information et des communications, mais il doit aussi mettre en place une démarche ciblée afin de développer des avantages concurrentiels en se spécialisant dans des domaines clés et ainsi créer des avantages uniques pour l'économie de l'innovation. Par exemple, la mise sur pied d'un écosystème robuste pour l'Internet des objets exigerait des investissements dans de multiples aspects de l'infrastructure numérique du pays, dont l'infrastructure de communications, la protection et la gestion des renseignements personnels et la cybersécurité.

Collaboration stratégique entre les entreprises

Le réseau canadien d'accélérateurs qui a pour objet de faciliter la collaboration commerciale et industrielle est largement centré sur les entreprises en amorçage et en démarrage, mais il n'y a pas de réseau comparable de collaboration entre les entreprises en croissance et les secteurs d'activité les plus importants au Canada. La collaboration peut améliorer la compréhension qu'a une entreprise innovante des besoins des grandes sociétés, créer un milieu propice aux essais de nouvelles technologies et permettre aux entreprises de mieux comprendre les difficultés liées au modèle d'affaire de ces gros clients sur le plan de l'établissement des prix, des ventes et des stratégies de distribution, entre autres. Nous voyons cependant ici et là des poches de collaboration se créer, ce qui constitue un excellent signe. Ainsi, le GE Customer Innovation Center en Alberta vise la collaboration au sein du secteur pétrolier et gazier. Habituellement, la collaboration est surtout concentrée dans les secteurs technologiques plutôt que dans les grands secteurs d'activités stratégiques du Canada. Ainsi, les quatre principaux secteurs (selon le PIB généré) de l'économie canadienne pourraient tous grandement bénéficier d'interactions beaucoup plus suivies avec les entreprises de l'économie de l'innovation.

Figure 25 :
PIB du Canada par secteur en 2015



Source : Brookfield Institute, Statistique Canada

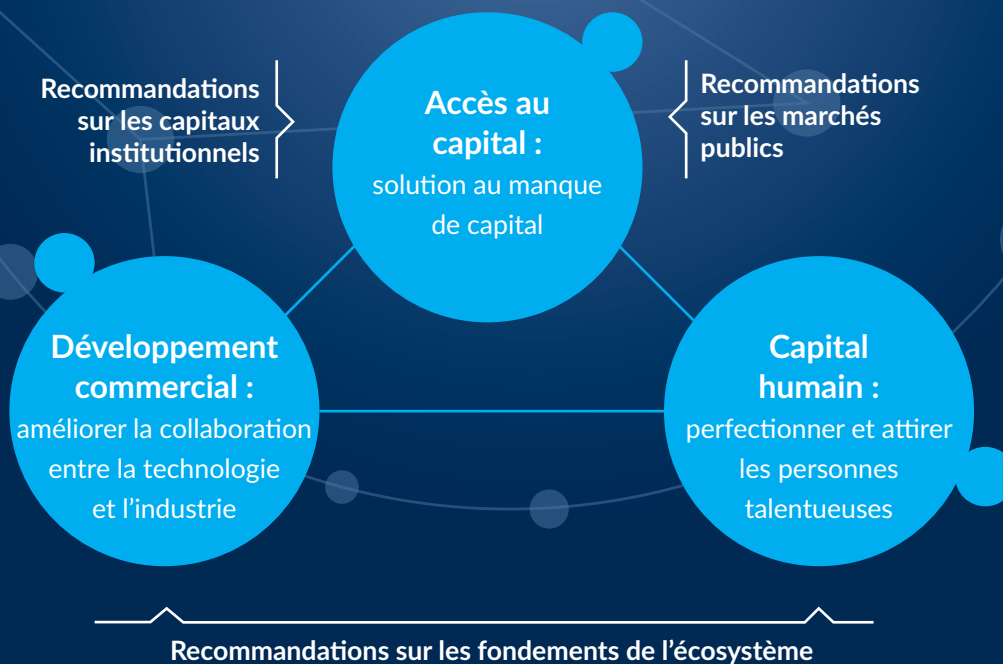
RECOMMANDATIONS DE LA TABLE RONDE POUR PROPULSER L'INNOVATION

La Table ronde pour propulser l'innovation est une instance axée sur la mise en œuvre de solutions s'appuyant à la fois sur le marché public et le marché privé pour surmonter les problèmes immédiats et à plus long terme auxquels se heurte l'économie de l'innovation canadienne. Un déficit de capital de croissance de quatre milliards de dollars freine actuellement la progression des entreprises innovantes, et limite leur potentiel et celui de l'économie de l'innovation. Les fondements de l'écosystème de l'innovation du pays ont besoin d'amélioration continue, de nouveaux investissements et d'une vision à long terme de nature à appuyer l'avènement d'une économie de l'innovation dynamique, robuste et durable.

Les recommandations de la Table ronde sont structurées en trois catégories : 1) les recommandations sur les capitaux institutionnels, 2) les recommandations sur le marché public, et 3) les recommandations sur les fondements de l'écosystème. Les recommandations sur les capitaux institutionnels et sur le marché public portent directement sur l'élimination de l'actuel déficit de capital de quatre milliards de dollars qui entrave la marche des entreprises de l'économie canadienne de l'innovation. Les recommandations liées aux fondements de l'écosystème portent quant à elles sur le besoin d'investir dans l'infrastructure qui soutiendra l'économie de l'innovation de l'avenir et permettra au Canada de tirer des avantages économiques de l'innovation. Chaque recommandation est accompagnée de mesures concrètes et applicables de nature à en assurer le succès.

Figure 26 :

Schématisation des recommandations de la Table ronde pour propulser l'innovation pour la mise en place d'un écosystème de l'innovation



Recommandations relatives aux capitaux institutionnels

Recommandation 1 : Les régimes de retraite canadiens devraient s'engager à placer dans l'économie de l'innovation le moindre de 0,1 % de leur actif sous gestion ou 100 millions de dollars. Les institutions qui appartiennent au secteur financier réglementé, notamment les banques, les coopératives de crédit et les assureurs, devraient aussi, selon la valeur de leur actif, engager les sommes indiquées ci-dessous :

Actif total (en milliards de \$)	Allocation cible (en millions de \$)
Plus de 300	100
100 – 300	50
Moins de 100	20

Le déficit du capital de croissance de quatre milliards de dollars peut être comblé en appliquant une solution axée sur les marchés privés conçue pour procurer à l'économie de l'innovation un soutien à long terme. Collectivement, les dix plus importantes caisses de retraite du Canada représentent un actif d'environ 1,1 milliard de milliards de dollars.⁴⁵ En fait, selon une étude récente, l'actif global sous gestion de toutes les caisses de retraite du Canada est estimé à 1,6 milliard de milliards de dollars américains.⁴⁶ Collectivement, ces investisseurs avertis répartissent d'une manière patiente et sur une longue durée leur actif dans un large éventail d'instruments à l'échelle mondiale.

Vu le rendement ajusté en fonction du risque qu'une entreprise en croissance peut générer, la Table ronde recommande de lancer un appel aux caisses de retraite canadiennes afin qu'elles investissent 0,1 % de leur actif sous gestion (jusqu'à concurrence de 100 millions de dollars) dans l'économie canadienne de l'innovation en ciblant des entreprises en croissance. Cet appel à l'action engendrerait une participation plus importante des investisseurs institutionnels, la cohorte la plus patiente sur les marchés, tandis qu'au total, ces 10 points de base représentent environ 1,5 à 2 milliards de dollars d'investissements potentiels, ce qui aurait un effet immédiat et important sur le déficit de capital actuel. De plus, avec le concours des banques, des assureurs et d'autres, il serait possible de dégager une autre tranche d'investissements potentiels d'un milliard de dollars.

Pour atteindre la cible, la Table ronde lance trois propositions pour s'assurer d'un investissement potentiel optimal, chacune étant adaptée aux différences de taille, de ressources et de compétences de chaque institution. Voici les options proposées :

- 1) Renouvellement du Plan d'action sur le capital de risque, qui offre aux investisseurs institutionnels des moyens de placement indirects par l'entremise de fonds de fonds externes.
- 2) Création d'un fonds de croissance de l'innovation, pour procurer aux investisseurs institutionnels un véhicule de placement indirect sous la forme d'un fonds externe spécialisé.
- 3) Aide aux investissements directs dans un fonds, en tant qu'associé commandité, y compris dans un fonds de fonds; aux investissements directs gérés à l'interne dans des sociétés de l'économie de l'innovation, suivant le modèle d'OMERS Ventures; ou à une stratégie exhaustive d'investissements directs et indirects comme celle adoptée par la Caisse de dépôt et placement du Québec dans son modèle de « portefeuille actif d'investissements directs ».

Proposition n° 1 : Appuyer le renouvellement du Plan d'action sur le capital de risque afin de procurer aux institutions un fonds de fonds indirect où investir.

Le renouvellement du Plan d'action sur le capital de risque (PACR) procurerait aux investisseurs institutionnels un instrument de placement indirect par l'entremise d'un fonds de fonds externe. Ils disposeraient ainsi d'une option à faibles coûts pour participer à l'économie canadienne de l'innovation par l'entremise d'un programme ayant fait ses preuves pour les institutions à la recherche d'un instrument d'investissement indirect, ayant une capacité limitée en matière de capital de risque ou ayant des ressources internes restreintes ou des compétences limitées pour gérer des investissements de cette nature.

Le gouvernement du Canada a créé le PACR dans le cadre du budget de 2012. Il était alors question d'un fonds de 400 millions de dollars destiné à accroître les investissements du secteur privé dans le capital de risque de démarrage et de soutenir la création d'un fonds de capital de risque de grande envergure. Après avoir procédé à des consultations auprès de différentes parties intéressées, le gouvernement a lancé en janvier 2013 le PACR et a engagé :

- 250 millions de dollars dans la création d'un nouveau fonds de fonds national dirigé par le secteur privé;
- jusqu'à 100 millions de dollars pour recapitaliser les grands fonds de fonds existants du secteur privé;
- un investissement combiné pouvant aller jusqu'à 50 millions de dollars dans trois à cinq fonds de capital de risque à haut rendement existant au Canada.

Le programme PACR est un outil d'investissement indirect dans le cadre duquel des fonds de fonds du secteur privé recevront 400 millions de dollars. Par la suite, ces fonds investiront dans des fonds de capital de risque un peu partout au Canada qui eux, investiront directement dans des entreprises.

Au 30 juin 2016, le capital total engagé dans les 20 fonds canadiens appuyés par le PACR s'élevait à 2,8 milliards de dollars : 600 millions de dollars venant du programme PACR, et 2,2 milliards de dollars venant d'autres sociétés en commandite.⁴⁷ Au 31 mars 2016, ces fonds avaient investi 53 millions de dollars dans 126 entreprises canadiennes et les fonds du programme étaient engagés à 59 %. Selon les prévisions, les fonds du PACR seront entièrement engagés en 2017.⁴⁸

Le programme PACR a eu des retombées nettement favorables sur l'économie de l'innovation et, grâce à l'infrastructure établie de gestion et de mise en œuvre mise en place par la Banque de développement du Canada (BDC), le programme peut déployer rapidement les capitaux qui lui seraient confiés. Nous encourageons le gouvernement fédéral à renouveler ce programme en mettant l'accent sur le financement de la mise à l'échelle de l'écosystème.

La contribution initiale de 400 millions de dollars au PACR pour la création des quatre fonds de fonds a joué un rôle fondamental dans leur capacité d'attirer des sommes additionnelles de 935 millions de dollars venant de fonds privés. Son soutien continu à l'écosystème canadien du capital de risque à un point crucial dans le cycle de développement des entreprises est d'une importance vitale. En bref, un seul cycle ne suffit pas à bâtir une industrie de l'autofinancement viable.

Proposition n° 2 : Appuyer la création d'un fonds privé de croissance de l'innovation afin de procurer aux investisseurs institutionnels un instrument spécialisé dans lequel investir.

La création d'un fonds de croissance de l'innovation (FCI) procurerait aux investisseurs institutionnels canadiens un instrument d'investissement indirect sous la forme d'un fonds spécialisé externe. Cette option donnerait aux institutions dotées de l'infrastructure requise la capacité de gérer des fonds externes, même si elles ne possèdent pas nécessairement le savoir-faire requis dans un secteur donné ou la capacité de gestion du risque afin de participer immédiatement à l'économie de l'innovation. S'appuyant sur le modèle du fonds de croissance des entreprises du Royaume-Uni (BGF), le FCI se concentrerait précisément sur les entreprises en croissance de l'économie de l'innovation, soit des entreprises du secteur de l'innovation ou des entreprises en voie de transformer leur secteur d'activité grâce à des technologies novatrices (par exemple, des technologies propres ou des technologies de fabrication de pointe). Le FCI devrait couvrir toutes les régions du Canada, être axé sur le rendement et avoir la capacité d'investir aussi bien dans des entreprises de croissance à capital ouvert qu'à capital fermé.

Le BGF a été lancé en 2011 en réponse à l'une des dix-sept recommandations formulées par un groupe de travail composé de représentants d'entreprises créé en 2010. Ce groupe de travail comprenait les chefs de la direction des plus grandes banques britanniques ainsi que des représentants de l'Association britannique des banquiers.⁴⁹ Le BGF est un fonds collectif de capitaux de 2,5 milliards de livres sterling financé par cinq des plus grandes banques de Grande-Bretagne qui joue le rôle d'un investisseur patient en détenant des participations minoritaires ou en accordant des prêts participatifs de 2 à 10 millions de livres sterling à des entreprises dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 5 et 100 millions de livres sterling afin qu'elles disposent de capitaux pour financer leur croissance, leurs acquisitions et leurs rachats d'actions.

Le BGF effectue habituellement ses placements sous la forme d'actions privilégiées ou de billets non garantis avec options sur actions. Les sociétés émettrices ont accès à un bassin de talents de plus de 3 000 contacts, tous membres de conseils d'administration d'entreprises de tous les secteurs industriels du Royaume-Uni. De plus, les banques britanniques qui soutiennent le BGF ont obtenu du gouvernement britannique un traitement réglementaire favorable garanti pour le capital engagé et versé.

Dans le contexte canadien, le FCI pourrait reproduire ici les trois principaux succès de l'expérience britannique : une augmentation substantielle des capitaux investis dans les entreprises en croissance qui en ont besoin, une mise en œuvre rapide et une stimulation du chiffre d'affaires et de l'emploi au sein des entreprises ciblées. En supposant que le fonds reçoive un milliard de dollars, il pourrait effacer 25 % du déficit de capital qu'on estime actuellement à quatre milliards de dollars dans cette cohorte.

Dans le modèle du FCI, les entreprises ayant un fort potentiel de croissance seraient approuvées par un conseil indépendant et auraient accès à des investissements directs en actions représentant au moins 10 % du capital-actions pour une période moyenne de cinq ans et, le cas échéant, à un financement de leur fonds de roulement. Afin d'assurer l'efficacité de la formule et de permettre une analyse rapide et une surveillance des données pertinentes, de nouveaux outils de traitement et de stockage des données, relevant d'institutions indépendantes servant de dépôts de données, seraient développés et donneraient accès à des données uniformisées sur les sociétés à capital fermé.

Pour que le programme soit bien adapté aux besoins du Canada, les éléments suivants doivent être inclus au FCI proposé :

- 1) les investissements doivent être concentrés exclusivement au sein de l'économie de l'innovation, soit les sociétés du secteur de l'innovation et les sociétés dont les activités visent à transformer des industries traditionnelles grâce à de nouvelles technologies;
- 2) le programme doit couvrir toutes les régions du Canada;
- 3) le programme doit être « prêt à démarrer » et évolutif pour permettre de grands nombres d'investissements tous les ans;
- 4) il doit exister une capacité d'investir dans les sociétés à capital fermé et à capital ouvert qui répondent aux critères au sein de l'économie de l'innovation;
- 5) le programme doit être géré par une équipe possédant de l'expérience dans les investissements dans des entreprises en croissance;
- 6) le programme doit chercher à optimiser le nombre de participants et à réduire les coûts de fonctionnement associés aux limites réglementaires auxquelles les institutions financières sont assujetties, étant entendu que des accords sur certains règlements pourraient être nécessaires.

Proposition n° 3 : Appuyer l'adoption, par les investisseurs institutionnels qui ont des ressources et un savoir-faire suffisants, d'un programme d'investissement direct dans les entreprises innovantes, d'un programme d'investissement indirect dans des fonds de capital de risque ou d'un programme complet comportant un volet d'investissement direct et un volet d'investissement indirect.

La solution à long terme pour effacer le déficit de capital de croissance consiste à appuyer les institutions possédant le savoir-faire et les ressources nécessaires pour procéder à un large éventail d'investissements et à leur faciliter la tâche. Ces institutions peuvent participer à l'économie de l'innovation en investissant directement dans des entreprises de ce secteur, en investissant indirectement par l'entremise de fonds de capital de risque ou en utilisant une formule combinant les deux formes d'investissement dans le contexte d'une stratégie de portefeuille.

Certaines des plus importantes institutions du Canada ont déjà mis en œuvre un programme de cette nature. Ainsi, le Régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario (OMERS) s'est doté d'une équipe et des compétences nécessaires pour investir directement dans des entreprises par l'entremise de son propre fonds de capital de risque qui émule la stratégie qu'il applique pour ses placements privés.

La stratégie de « portefeuille actif d'investissements directs » de la Caisse de dépôt et placement du Québec constitue un cadre institutionnel qui a fait ses preuves en matière d'investissement dans l'économie de l'innovation et elle devrait servir de modèle aux institutions soucieuses de mettre en place une démarche exhaustive. Les investissements de la Caisse dans le secteur des technologies englobent un portefeuille de 600 millions de dollars comprenant des positions dans des entreprises en démarrage, en croissance et arrivées à maturité, des investissements qui ont été effectués en suivant un processus en trois étapes :

- 1) recherche dans un secteur donné s'appuyant sur des investissements dans des fonds de fonds, des fonds de capital de risque et des fonds de placement privés;
- 2) exercice d'un suivi sur les fonds et co-investissement avec les meilleurs gestionnaires;
- 3) élargissement de l'équipe de co-investissement et application des connaissances acquises pour convertir les accords entre associés commandités et associés commanditaires en partenariats stratégiques.

Les connaissances qu'elle acquiert dans le cadre de ce processus d'investissement dans l'écosystème de l'innovation procurent à la Caisse des avantages uniques. Elle en ressort avec un profil global du niveau de risque et de rendement du portefeuille qui lui procure un avantage dans la gestion de son portefeuille d'investissements directs. Elle acquiert aussi de cette manière la capacité de jeter un regard prospectif efficace sur son portefeuille et peut dresser la liste de la prochaine génération de gros actifs à investir, ce qui lui procure implicitement une couverture contre le risque.

Recommandations relatives au marché public

Recommandation 1 : Faciliter l'accès des investisseurs actifs sur le marché public au savoir-faire, à l'information et aux investissements dont bénéficient les investisseurs institutionnels.

Le particulier qui investit sur le marché public dans des entreprises à microcapitalisation et à faible capitalisation du secteur de l'innovation est, à toutes fins utiles, une espèce en voie de disparition. Il faudrait donc se pencher sur des moyens d'accroître la participation des petits investisseurs au capital des entreprises à microcapitalisation et à faible capitalisation du secteur de l'innovation en leur donnant accès à une information plus détaillée et de meilleure qualité sur ces entreprises.

Proposition n° 1 : Soutenir le développement et la création d'un fonds de co investissement négocié en bourse destiné aux petits investisseurs pour le FCI, dans lequel la valeur de l'investissement qui peut être détenu par une même personne serait plafonnée.

En guise de prolongement au FCI destiné aux investisseurs institutionnels, nous appuyons la création d'un fonds de co investissement destiné aux particuliers dont les parts seraient négociées en bourse. Ce fonds de détail effectuerait des placements au *prorata et pari passu* correspondant à ceux du FCI, permettant ainsi aux petits investisseurs de bénéficier de la stratégie d'investissement appliquée par le FCI pour investisseurs institutionnels. L'objectif de ce fonds serait d'amasser un actif de 500 millions de dollars à 1 milliard de dollars. Il gonflerait le bassin de capitaux disponibles potentiels tout en redynamisant le secteur des investisseurs particuliers et des courtiers indépendants. Les sommes pouvant être investies par un particulier seraient plafonnées.

Recommandation 2 : S'attaquer aux facteurs qui nuisent à l'inscription en bourse des entreprises, notamment les coûts structurels et les problèmes de liquidités, et faciliter ainsi l'accès des entreprises aux capitaux publics.

La TSXV devrait songer à reproduire un peu plus étroitement les conditions du marché des placements privés sur les plans réglementaire et économique, notamment. En effet, le marché des petits émetteurs devrait moins viser « l'émancipation » des entreprises et chercher davantage à leur offrir une plateforme de financement susceptible de servir de solution de rechange aux placements privés. Dans ce contexte, la plateforme de la TSXV, sa réglementation, ses règles et son écosystème apporteraient une aide plus directe aux entreprises du secteur de l'innovation pendant le processus de mise à l'échelle.

Proposition n° 1 : Appuyer la mise en place de la réglementation et de l'écosystème qui permettront à la TSXV de mieux s'adapter aux besoins des entreprises aux différents stades de leur développement.

Les entreprises du secteur de l'innovation ont des besoins uniques. Leur croissance peut être beaucoup plus rapide que celle d'une entreprise industrielle typique. Elles sont aussi susceptibles de s'inscrire à la bourse beaucoup plus tôt dans leur cycle de développement. La réglementation applicable à ces entreprises doit tenir compte de cette variété des stades de développement des entreprises désireuses de s'inscrire à la cote et prévoir une échelle tarifaire dégressive plus dynamique qui tiendra compte de la taille de l'entreprise ainsi qu'un régime plus simple d'accréditation des investisseurs afin de leur permettre d'investir directement dans une entreprise au moyen d'outils numériques.

Proposition n° 2 : Soutenir la mise en place d'un système d'accès en libre-service à l'information et aux analyses sur les sociétés à capital ouvert du secteur de l'innovation.

Le financement des sociétés à faible capitalisation et à microcapitalisation est entravé par le manque d'études indépendantes, ce qui limite l'intérêt des investisseurs, exacerbe les problèmes de liquidités et retarde le soutien des institutions. Les financements d'entreprises en démarrage ou en croissance ainsi que la couverture des analystes sont surtout le domaine des petites banques commerciales qui offrent des services à ces entreprises. Ces dernières années, toutefois, la communauté des courtiers indépendants au Canada a éprouvé certaines difficultés, ce qui a conduit à des changements importants dans l'écosystème des marchés financiers. Même si nous sommes favorables au maintien de la vitalité des courtiers indépendants, des outils et de l'information accessibles en libre-service et conviviaux devraient être mis à la disposition des petits investisseurs afin de les aider à trouver des possibilités de placement à la TSXV et à mieux les comprendre, ce qui génèrera une plus grande participation au marché public du capital de risque au Canada.

Proposition n° 3 : Soutenir la possibilité de recourir à tout l'éventail des structures de capitalisation souvent utilisées par les entreprises à capital fermé du secteur de l'innovation.

Les structures de capitalisation utilisées dans le secteur des financements privés par des entreprises financées par du capital de risque ou par des capitaux privés sont difficiles à mettre en place sur le marché public, car elles exigent des modifications importantes coûteuses en temps et en argent. La TSXV devrait se pencher sur des mécanismes qui lui permettraient d'accueillir des entreprises adoptant de telles structures. On pourrait notamment permettre aux entreprises qui ont de telles structures de s'inscrire à la cote dans la mesure où elles s'engageraient, après un certain temps, à abandonner ces structures. On encouragerait ainsi un plus grand nombre de sociétés financées par du capital de risque ou d'autres capitaux privés à se tourner vers le marché public du capital de risque en guise de solution de rechange aux rondes de financement de croissance par des capitaux privés.

Proposition n° 4 : Soutenir la mise en place d'un système qui traitera sur un pied d'égalité les PME à capital ouvert et les PME à capital fermé dans le cadre du programme fiscal RS et DE.

L'objectif du crédit d'impôt pour recherche scientifique et développement expérimental (RS et DE) est d'inciter les entreprises canadiennes de toutes les tailles et de tous les secteurs à effectuer de la R-D au Canada dans l'espoir qu'elles créeront des produits ou des procédés nouveaux, améliorés ou technologiquement avancés. Le programme RS et DE est particulièrement important pour les entreprises en croissance émergente de l'économie de l'innovation pour qui les principaux obstacles demeurent l'accès au capital et la commercialisation de masse de leurs produits. Le programme RS et DE est indispensable pour que les entreprises canadiennes soient en mesure de livrer concurrence aux entreprises étrangères qui ont accès à un soutien de ce genre, voire à une aide encore plus importante. Dans bien des cas, le financement du programme RS et DE constitue pour les entreprises en croissance émergente qui commencent à générer des revenus une partie importante de leur fonds de roulement.

De manière générale, il existe trois catégories d'entreprises admissibles au programme RS et DE :

1. les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC);
2. les autres sociétés (notamment, les sociétés à capital ouvert);
3. les sociétés à propriétaire unique, les sociétés de personnes et les fiducies.

Le crédit d'impôt à l'investissement RS et DE (CII) est versé à un taux de base équivalant à 15 % des dépenses admissibles. Toutefois, l'entreprise reconnue comme une SPCC peut obtenir un CII à un taux bonifié de 35 %, jusqu'à concurrence de trois millions de dollars. Plus important encore, le CII des SPCC est entièrement remboursable, sans égard au revenu imposable, tandis que pour les autres sociétés, ce crédit d'impôt est non remboursable. Cette distinction a pour effet de décourager les entreprises en croissance émergente à s'inscrire à la bourse, car elles perdent alors une bonne partie des avantages du programme RS et DE. Ce critère du programme tient pour acquis que lorsqu'une entreprise s'inscrit à la bourse, elle a déjà acquis un certain degré de rentabilité et dispose de flux de trésorerie, et qu'elle n'a par conséquent pas nécessairement besoin autant du programme RS et DE qu'une SPCC. Toutefois, comme les données le confirment, les SPCC en croissance émergente et les entreprises inscrites à la TSXV se trouvent, dans la plupart des cas, à un stade de développement similaire, et ont globalement la même valeur et les mêmes besoins de financement. Vu l'importance de l'actuel déficit de capital de croissance, le Canada se doit d'utiliser au maximum toutes les sources de capitaux, publiques et privées, y compris les filiales à capital fermé de sociétés étrangères.

Nous recommandons donc que soient levées les restrictions qui limitent le crédit d'impôt remboursable du programme RS et DE aux seules SPCC tout en maintenant les autres exigences d'admissibilité, notamment au chapitre du revenu imposable et du capital imposable. La restriction actuelle qui limite aux seules SPCC le caractère remboursable du crédit d'impôt est contreproductive et nuit à l'atteinte des objectifs mêmes du programme RS et DE, soit d'encourager la R-D au Canada. Plutôt que d'être conditionnel au contrôle canadien, ou à la propriété ou à la structure des entreprises, le droit à ce crédit d'impôt devrait plutôt être fondé sur le maintien d'un certain degré d'activité ou d'un certain nombre d'employés au Canada. Par conséquent, les allègements fiscaux seraient accordés aux entités qui créent vraiment des retombées économiques importantes au Canada. Par ailleurs, comme d'autres l'ont déjà signalé il y a plus de dix ans (notamment les entreprises canadiennes du secteur de la biotechnologie dans un mémoire remis à l'Agence du revenu du Canada sur l'amélioration du programme RS et DE), les entreprises sont aujourd'hui très mobiles (surtout quand elles en sont aux premières étapes de leur développement) et le Canada risque donc de les perdre au profit de pays qui n'imposent pas des restrictions du genre de celles relatives aux SPCC au Canada. L'intérêt du Canada devrait être de se concentrer sur l'obtention ici au pays des activités de R-D, et de bénéficier des emplois et des investissements que ces activités génèrent. Le Royaume-Uni, entre autres, a quant à lui éliminé toute exigence fondée sur la notion de propriété du genre de celles liées au statut de « SPCC » qui sont appliquées au Canada.⁵⁰

Recommandations relatives aux fondements de l'écosystème

Recommandation 1 : Régler les problèmes de recrutement et de perfectionnement des talents en direction d'entreprise et en commercialisation.

Les politiques canadiennes d'immigration doivent procurer aux entreprises en croissance la latitude voulue pour combler leurs besoins. Le processus d'obtention des permis de travail, applicable en général à l'ensemble de l'économie, est long et complexe. Le programme Visa pour démarrage d'entreprise est sous-utilisé. À notre avis, cette sous-utilisation est imputable à un ciblage trop étroit des entreprises en démarrage exprimé par le critère obligeant les entreprises qui ont accès à ce programme à passer par l'infrastructure des accélérateurs d'entreprises du pays. Ni les politiques globales d'immigration ni le programme Visa pour démarrage d'entreprise ne sont particulièrement bien adaptés pour accélérer l'accès des entreprises canadiennes à des personnes de talent expérimentées venant de partout dans le monde.

Il est essentiel au succès à long terme des entreprises canadiennes de mobiliser les institutions du pays à qui il appartient de développer la prochaine génération de personnes talentueuses dans le domaine de la direction d'entreprise et de la commercialisation. Les universités canadiennes produisent d'excellentes personnes sur le plan technique, mais développent beaucoup moins de personnes spécialisées dans la commercialisation et la direction d'entreprise en raison du nombre limité de programmes de formation offerts en ce domaine. L'examen et l'amélioration continue du système canadien d'éducation se situent en dehors du périmètre du présent rapport et de ses propositions. Cependant, la Table ronde est d'avis que l'on devrait cibler des améliorations à la formation postsecondaire en matière de direction d'entreprise et de commercialisation.

Proposition n° 1 : Appuyer la création d'un « visa de compétences mondiales » qui faciliterait l'immigration des personnes hautement qualifiées susceptibles de combler les pénuries de talents.

La Table ronde appuie la Stratégie en matière de compétences mondiales du Canada annoncée dans la mise à jour économique de l'automne du gouvernement fédéral en 2016. Ce « visa de compétences mondiales » réglerait les problèmes de délais et simplifierait le processus en ciblant une norme de traitement de deux semaines des demandes de visas et de permis de travail dans le cas des personnes hautement qualifiées représentant peu de risques. Cette initiative contribuera à combler les pénuries de main-d'œuvre des entreprises actives au Canada qui créent des emplois et investissent dans l'économie canadienne. L'octroi de permis de travail de courte durée aidera aussi les entreprises multinationales du secteur de l'innovation actives au Canada en éliminant les obstacles structurels à toute une gamme d'activités, notamment la centralisation de la formation et de l'éducation. La modernisation du système de classement pour améliorer le processus Entrée express pour les postes de dirigeants et les offres d'emploi à des personnes qualifiées présente aussi le potentiel de combler les pénuries de compétences décrites dans le présent rapport.

Recommandation 2 : Élever l'infrastructure et les technologies de communications numériques au rang d'infrastructure nationale stratégique essentielle.

En raison des avantages qu'offre sur le plan de la productivité l'adoption des technologies, l'infrastructure numérique est un élément aussi important que les infrastructures physiques pour l'économie de l'innovation. Malheureusement, le Canada accuse un retard sur les autres pays membres de l'OCDE en ce qui concerne le développement de son infrastructure numérique. Malgré les investissements nécessaires pour consolider les fondements liés aux systèmes d'information et de communications de base du Canada, une démarche ciblée visant à développer des avantages concurrentiels ou à augmenter ceux qui existent déjà en se spécialisant dans certains domaines clés comme la cybersécurité, la protection des renseignements personnels, la mise en place de l'Internet des objets et de l'intelligence artificielle, créerait des avantages uniques en plus de différencier l'économie de l'innovation canadienne.

Proposition n° 1 : Rendre l'infrastructure numérique admissible au financement de la nouvelle Banque de l'infrastructure du Canada.

L'infrastructure numérique est désormais aussi importante que l'infrastructure physique. Dans ce contexte, les projets d'infrastructure numérique devraient être inclus au mandat de la Banque de l'infrastructure du Canada dont la création a été annoncée par le gouvernement fédéral dans le cadre de sa mise à jour économique de l'automne 2016. La Banque de l'infrastructure du Canada devrait prendre forme en 2017 et nous recommandons que les améliorations à l'infrastructure numérique soient incluses au même titre que les projets liés à l'infrastructure physique. Il serait d'une grande importance d'appuyer les projets susceptibles d'aider le Canada à se positionner comme un chef de file dans certains domaines clés comme la cybersécurité, la protection des renseignements personnels, la mise en place de l'Internet des objets et l'intelligence artificielle.

Recommandation 3 : Abattre les obstacles à la productivité et à l'adoption des technologies au sein de l'économie de l'innovation en établissant une collaboration entre les sociétés novatrices et les secteurs d'importance stratégique pour le Canada.

Le réseau canadien des accélérateurs d'entreprises vise la collaboration commerciale et industrielle et son action vise dans une large mesure les entreprises en amorçage ou en démarrage. Il n'existe pas de réseau comparable de collaboration entre les entreprises en croissance et les entreprises de plus grande taille au Canada afin que les premières puissent mieux comprendre les besoins, en tant que clientes, des grandes sociétés, qu'elles aient une tribune pour tester les nouvelles technologies et qu'elles comprennent les difficultés liées au modèle d'affaires de ces gros clients, notamment au chapitre de l'établissement des prix, des ventes et des stratégies de distribution. De plus, il serait possible de bonifier le rôle des administrations fédérale et provinciales en tant que partenaires de la commercialisation, voire de l'étendre.

Proposition n° 1 : Appuyer la modernisation du programme d'innovation Construire au Canada.

Le programme Construire au Canada (« PICC ») est conçu pour permettre à l'administration publique de servir de pont à la précommercialisation des technologies des entreprises du secteur de l'innovation en les testant, en les évaluant et éventuellement, en fournissant des recommandations pour les premières ventes. La modernisation du PICC afin de permettre au gouvernement d'acheter des produits et des services commerciaux et ainsi servir de référence générale, plutôt que de simplement servir de premier client de référence pour les technologies qui appartiennent strictement aux domaines prioritaires, créera de nouvelles possibilités de revenus importantes pour les entreprises en croissance du secteur de l'innovation. Elle fera aussi des administrations fédérale et provinciales de meilleurs vecteurs de commercialisation en en faisant des clients plus efficaces. De plus, un PICC modernisé favorisera un rapprochement entre l'administration publique et l'industrie et un meilleur arrimage entre les activités de l'administration publique et les besoins de l'industrie à mesure que les avantages de l'économie de l'innovation se multiplieront, et il facilitera l'adoption des technologies tout en maintenant l'accent sur les domaines de compétences concurrentiels sur le plan stratégique.

La Table ronde appuie aussi le développement d'une infrastructure à l'intérieur des administrations fédérale et provinciales qui permettrait la mise en place de programmes « de premier acheteur » afin d'accélérer l'adoption des technologies. Cette infrastructure pourrait englober la mise sur pied de programmes destinés aux adopteurs précoces, l'établissement de commissions consultatives, l'acquisition de services professionnels et la validation des études de marché et des cas d'usage. Étant donné les nombreux avantages pour la croissance de l'économie de l'innovation, toute mesure d'incitation, aussi modeste soit-elle, susceptible de convaincre les entreprises canadiennes de participer devrait être prise. À la fin de décembre 2016, le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique a indiqué dans une entrevue accordée au Globe and Mail que son ministère travaillait à la conception d'un programme visant à soutenir la passation de marchés entre le gouvernement fédéral et les entreprises qui déploient des efforts pour se mettre à l'échelle.⁵¹ Nous avons été enchantés de cette orientation et nous attendons de connaître les détails du programme.

Proposition n° 2 : Soutenir le développement d'une infrastructure de collaboration susceptible d'accélérer le développement des entreprises en portant une attention particulière aux entreprises en croissance des secteurs d'importance stratégique pour le Canada.

Les multiples entreprises qui inspirent le développement de l'économie de l'innovation au Canada ou qui bénéficient de ses produits contribuent au succès global de cette économie. Dans ce contexte, nous appuyons l'adoption par les administrations fédérale et provinciales de mesures susceptibles de créer des liens entre les entreprises des secteurs plus traditionnels de l'économie (secteur manufacturier, transport, pétrole et gaz, mines, construction, soins de santé, services financiers et énergie) et les sociétés de technologie dans le but de permettre aux premières de s'améliorer et de se transformer. Les accélérateurs et incubateurs d'entreprises du pays ont favorisé la création d'un écosystème dynamique pour les entreprises en démarrage, et nous pensons que la prochaine étape devrait consister à établir une collaboration plus étroite entre les entreprises des secteurs susmentionnés qui sont tous d'importants moteurs du développement économique, et les entreprises de technologie qui s'efforcent par leurs activités de les rendre plus « propres », plus efficaces et plus concurrentielles à l'échelle mondiale. Pour y arriver, il faudra créer des centres spécialisés où les nouvelles technologies pourront être testées plus efficacement et plus rapidement en mettant l'accent sur leurs applications commerciales éventuelles. La création d'un carrefour de collaboration et d'apprentissage pourrait s'avérer précieuse pour le développement des produits, la compréhension des marchés et de la clientèle, et au bout du compte, l'accélération des ventes et l'abrègement des cycles de renouvellement des produits.

Citations

Bibliographie

- BIOTECanada (2007). *Présentation de BIOTECanada en réponse à la consultation conjointe du ministère des Finances du Canada et de l'Agence du revenu du Canada sur l'amélioration des encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental*. BIOTECanada.
- Boston Consulting Group (2015). *Measuring Impact of Canadian Pension Funds*. Boston Consulting Group.
- Business Finance Taskforce (2010). *Supporting UK business: The report of the Business Taskforce*.
- Compass.co (anciennement Startup Genome) (2015). *The Global Startup Ecosystem Ranking 2015*. Startup Compass Inc.
- CVCA (2016). *2015 Canadian Venture Capital Market Overview*. CVCA.
- CVCA (2016). *CVCA submission to the Innovation and Growth Agenda*. CVCA.
- Dimick, S. et Kaliban, S. *Supporting an Innovation Ecosystem to Build Canadian Competitiveness*. Conference Board du Canada, 16 août 2013.
- Hurwitz, S. et Marett, L. (2007). *Financing Canadian Innovation: Why Canada Should End Roadblocks to Foreign Private Equity*. Commentaires de l'Institut C.D. Howe (numéro 244).
- Invest Europe (2016). *European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising, Investments and Divestments*. Invest Europe.
- Lamb, C. et Seddon, M. (2016). *The State of Canada's Tech Sector, 2016. Rapport*. Brookfield Institute for Innovation + Entrepreneurship (BII-E).
- Institut Lazaridis pour la gestion des entreprises de technologies (2016). *Scaling Success: Tackling the Management Gap in Canada's Technology Sector*. Université Wilfrid Laurier.
- OCDE (2016). *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*. Éditions OCDE.
- OCDE (2015). *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2015*. Éditions OCDE.
- NVCA (2016). *2016 National Venture Capital Association Yearbook*. Thomson Reuters.
- PWC Israël (2014). *The Moneytree Report*. PWC.
- Sales Education Annual*. Numéro 9, 2015. « 2015 SEF Top Universities for Professional Sales Education ». Sales Education Foundation.
- Silcoff, S. (27 décembre 2016). *Ottawa plans to boost spending on new tech from Canadian startups*. *The Globe and Mail*. Consulté sur le site www.theglobeandmail.com
- Thomson Reuters (2016). *Canadian Venture Capital Review, First Quarter 2016*. Thomson Reuters.
- Willis Towers Watson (2016). *Global Pension Assets Study 2016*. Willis Towers Watson.
- Yaletown Partners (2016). *Canada's Technology Investment Gap, Unlocking the sector's key growth opportunity*. Yaletown Partners Inc.

Sources de données

Pitchbook. Site consulté de 2014 à 2016. www.pitchbook.com. Base de données.

Thomson Reuters. Site consulté de 2014 à 2016. www.thomsonreuters.com. Base de données.

CVCA. Infobase. Consultée en 2016. www.cvca.ca. Base de données.

Groupe TMX. Données du marché. Consultée en 2016. www.tmx.com. Base de données.

Remarque sur les recherches de Yaletown Partners

Yaletown Partners a colligé des données de Pitchbook, Thomson Reuters et CVCA pour créer un ensemble de données sur plus de 25 000 financements et 12 000 entreprises aux États-Unis et au Canada. Les résultats de l'analyse effectuée par Yaletown Partners, qui ont été initialement publiés sous forme sommaire dans un document de 2016, ont été divulgués avec plus de détails aux fins du présent rapport.

Notes de fin de document

- ¹ Lamb, et al., 2016, p. 15.
- ² *Ibid.*, p. 20.
- ³ Voir Figure 8, OCDE, 2016, p. 137.
- ⁴ Voir Figure 9, OCDE, 2016, p. 139.
- ⁵ Voir Figure 12, présentation; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ⁶ Voir Figure 13, présentation; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ⁷ Voir Figure 14, associés Yaletown, 2016; TMX; Invest Europe, 2016; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation. Voir la remarque dans les citations.
- ⁸ Associés Yaletown, 2016, p. 5. Voir la remarque dans les citations.
- ⁹ Voir Figure 15, OCDE, 2016, p. 5. Voir la remarque dans les citations.
- ¹⁰ Voir Figure 11, OCDE, 2016, p. 8. Voir la remarque dans les citations.
- ¹¹ Associés Yaletown, 2016, p. 7. Voir la remarque dans les citations.
- ¹² Voir Figure 17, Thomson Reuters, NVCA, Invest Europe, 2016; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ¹³ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ¹⁴ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ¹⁵ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ¹⁶ Dimick et Kabilan. "Supporting an Innovation Ecosystem to Build Canadian Competitiveness", Conference Board du Canada, 16 août 2013. [Citation traduite de l'anglais]
- ¹⁷ Lamb et coll., 2016, p. 15.
- ¹⁸ *Ibid.*, p. 27.
- ¹⁹ *Ibid.*, p. 20.
- ²⁰ *Ibid.*, p. 42-43.
- ²¹ Compass.co, 2015, p. 24.
- ²² *Ibid.*, p. 112. [Citation traduite de l'anglais]
- ²³ OCDE, 2016, p. 137.
- ²⁴ Thomson Reuters, 2016, p. 11.
- ²⁵ Yaletown Partners, 2016, p. 8. Voir note dans les citations.
- ²⁶ *Ibid.*, p. 8. Voir note dans les citations.
- ²⁷ *Ibid.*, p. 7. Voir note dans les citations.
- ²⁸ Pitchbook; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ²⁹ Pitchbook; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ³⁰ Yaletown Partners, 2016, p. 4. . Voir note dans les citations.
- ³¹ *Ibid.*, p. 5. . Voir note dans les citations.
- ³² *Ibid.*, p. 5. . Voir note dans les citations.
- ³³ *Ibid.*, p. 3. . Voir note dans les citations.
- ³⁴ Voir figure 17; Thomson Reuters; NVCA; Invest Europe, 2016; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ³⁵ Analyse de Yaletown Partners de données de Pitchbook, Thomson Reuters et CVCA. Voir note dans les citations.
- ³⁶ Analyse de Yaletown Partners. Voir note dans les citations.
- ³⁷ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ³⁸ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ³⁹ Voir figure 21; TMX, Thomson Reuters, analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ⁴⁰ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ⁴¹ TMX; analyse de la Table ronde pour propulser l'innovation.
- ⁴² Sales Education Annual, 2015, p. 7.
- ⁴³ Institut Lazaridis, 2016, p. 12.
- ⁴⁴ OCDE, 2015, p. 16. [Citation traduite de l'anglais]
- ⁴⁵ Boston Consulting Group, 2015, p. 3.
- ⁴⁶ Willis Towers Watson, 2016, p. 6.
- ⁴⁷ CVCA, 2016, p. 19.
- ⁴⁸ *Ibid.*, p. 19.
- ⁴⁹ Business Finance Taskforce, 2010.
- ⁵⁰ BIOTECanada, 2007; Hurwitz, 2007.
- ⁵¹ Silcoff, 2016.

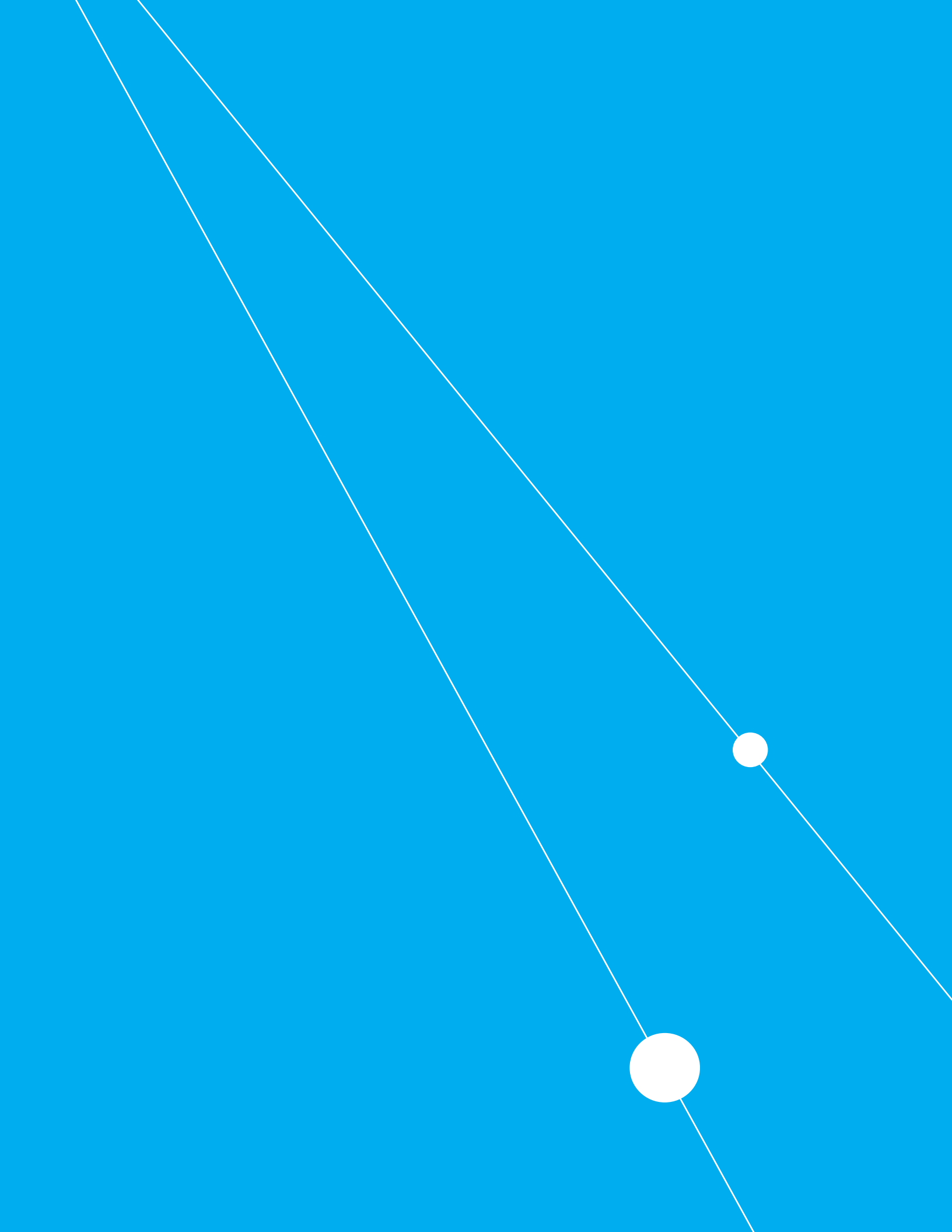


Table ronde pour
propulser

L'INNOVATION

UNE INITIATIVE DE **TMX**



#AdvancingInnovationRT

tmx.com/advancinginnovation