



La chaîne de financement du secteur des matériaux avancés au Québec

Enjeux et recommandations



Rédigée par Gilles Duruflé, Simon Pelletier et William Fréchette

La chaîne de financement du secteur des matériaux avancés au Québec

Enjeux et recommandations

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Principales pistes de recommandations

INTRODUCTION

La feuille de route de PRIMA Québec

Les enjeux de financement

Phases de réalisation de l'étude

Première phase:

analyse des bases de données

Deuxième phase:

entretiens structurés

Synthèse et recommandations

PREMIÈRE PARTIE: ANALYSE STATISTIQUE

Méthodologie et définitions

Les données relatives aux entreprises

Les données relatives aux investisseurs

Caractéristiques générales de l'univers des entreprises retenues par PRIMA Québec basées au Québec et à l'extérieur du Québec

Entreprises basées au Québec

Caractéristiques générales des entreprises basées au Québec

Caractéristiques de l'univers des investisseurs actifs dans les entreprises du Québec

Entreprises dont l'univers de financement est «capital de risque»

Entreprises

Par stades de la dernière ronde et montants levés

Flux d'investissement

Investisseurs et financements

Principaux investisseurs actifs

Principaux résultats

Entreprises dont l'univers de financement est «accélérateur»

Entreprises

Flux d'investissement

Investisseurs et financements

Principaux résultats

3 **Entreprises dont l'univers de financement est «capital de développement»** 58

Entreprises

Flux d'investissement

Investisseurs et financements

Principaux investisseurs actifs

Principaux résultats

6 **Entreprises dont l'univers de financement est «société»** 73

Entreprises

Investisseurs

Principaux résultats

9 **Entreprises basées à l'extérieur du Québec** 80

Entreprises

Principaux résultats

DEUXIÈME PARTIE: RÉSULTATS DES ENTRETIENS 86

Introduction

Commentaires généraux sur les résultats de l'étude statistique

Forces et faiblesses du *deal flow*

Forces et faiblesses de la chaîne de financement

TROISIÈME PARTIE: PISTES DE RECOMMANDATIONS 95

Introduction

Création et renforcement de ressources spécialisées au sein de la chaîne de financement

Mise en commun des ressources

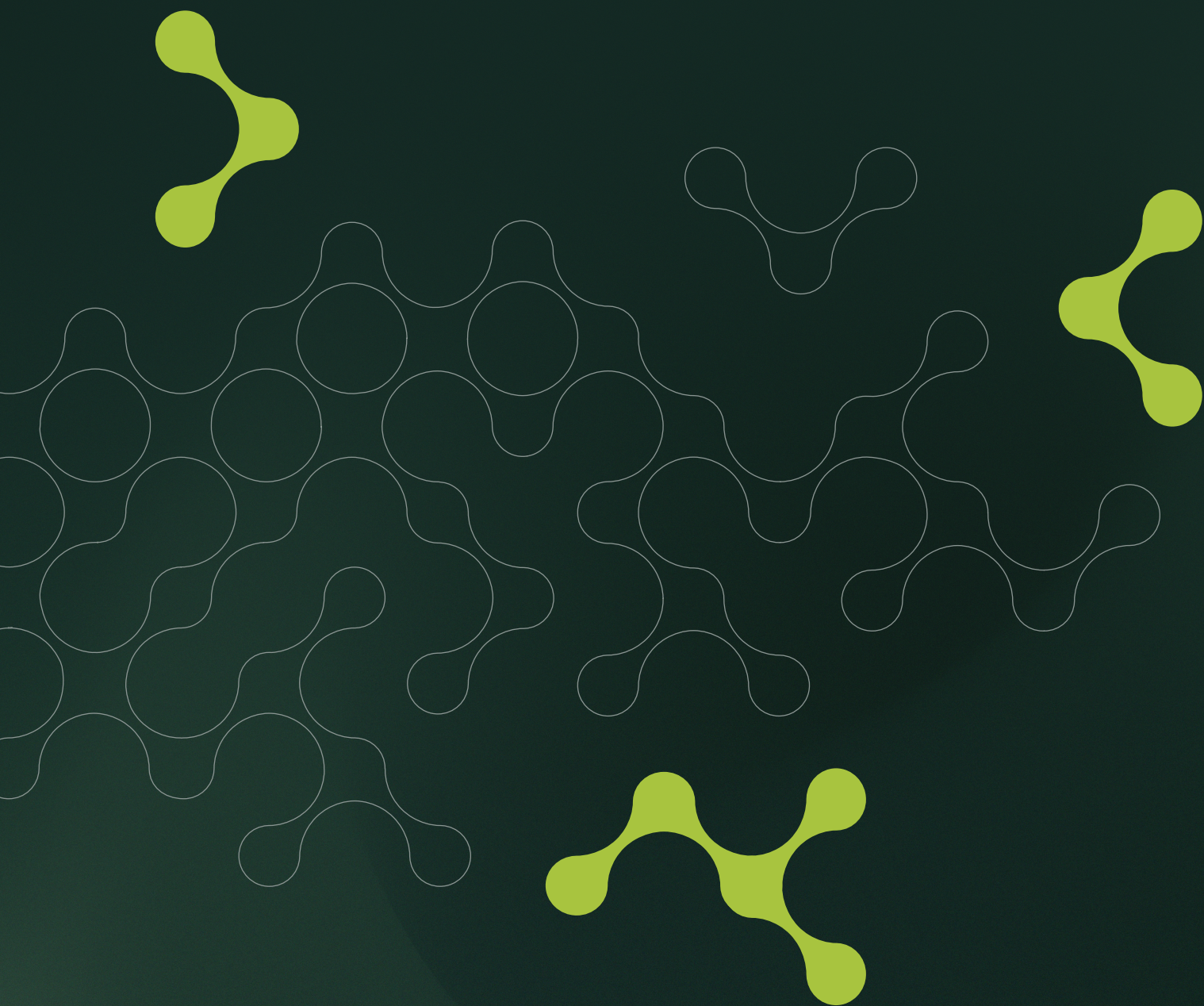
Universités

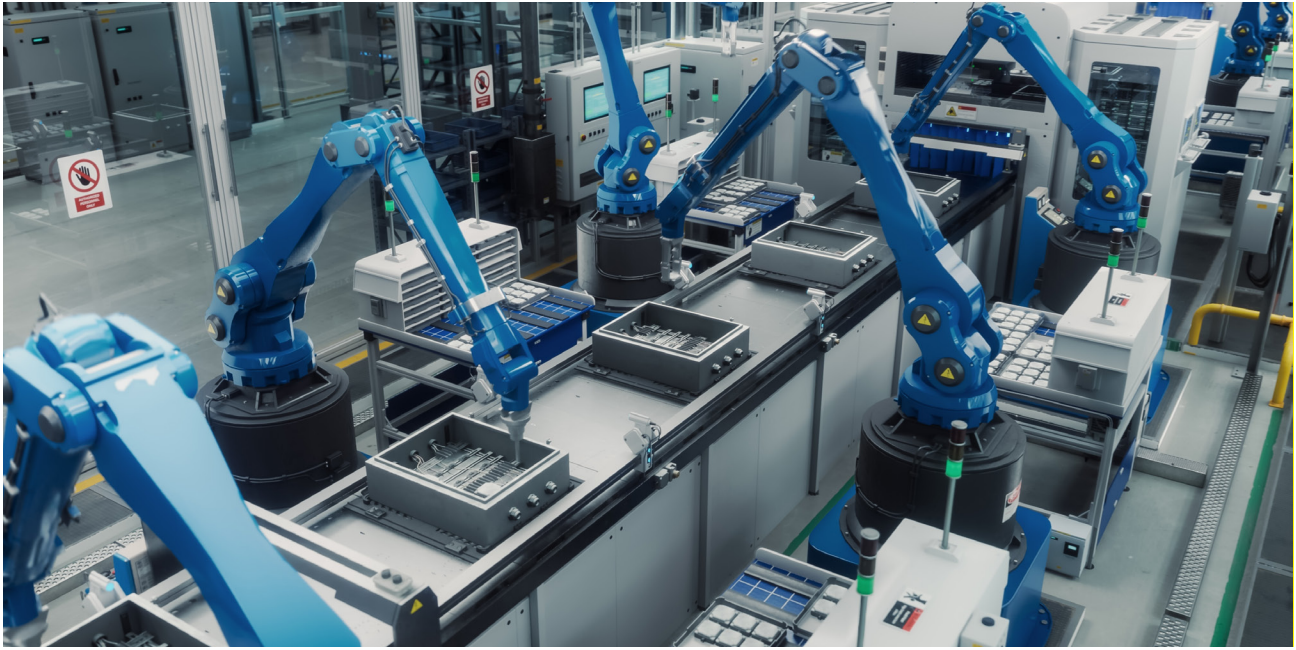
ANNEXE 100

Annexe I : Liste des participants aux entretiens

LES AUTEURS 102

SOMMAIRE EXÉCUTIF





L'étude vise à faire un premier diagnostic de la chaîne de financement du secteur des matériaux avancés au Québec.

Pour les fins de l'étude, ce secteur a été assimilé aux 485 entreprises basées au Québec de la base de données de PRIMA Québec. Ces entreprises ont été appariées avec les entreprises de la base PitchBook, puis réparties en quatre univers selon leur statut de financement : accélérateur, capital de risque, capital de développement et société.

La première partie de l'étude a procédé à une analyse statistique des flux de création d'entreprises, des flux de financement et de la population des investisseurs pour chacun de ces univers. Les résultats de ces analyses sont résumés dans chacune des parties de l'étude statistique.

En raison de l'hétérogénéité des résultats observée entre les univers accélérateurs et capital de risque d'un côté, et capital de développement et société de l'autre, et compte tenu des priorités de PRIMA Québec, il a été décidé de concentrer les entretiens sur les deux premiers univers. Des entretiens structurés ont été conduits avec des entrepreneurs et des gestionnaires d'accélérateurs et de fonds d'investissement du secteur, pour recueillir leurs commentaires sur les résultats de l'étude statistique, les forces et faiblesses du *deal flow* et de la chaîne de financement et les pistes de recommandations pour bâtir sur les forces de l'écosystème du Québec et remédier à ses faiblesses.

Sur le *deal flow* et la chaîne de financement, les entretiens ont mis en relief les éléments suivants :

- Les caractéristiques propres du secteur qui diffèrent du modèle logiciel comme service (*SaaS*) : cycle de maturation des technologies et de développement des entreprises relativement long, niveaux élevés de spécialisation (validation des technologies), besoins importants d'investissements en capital fixe (*CAPEX*).
- Le rôle particulier des universités comme sources de technologies et dans la maturation de ces technologies et les difficultés à faire le lien avec l'aval de la chaîne de financement.
- L'importance de la spécialisation et la minceur des ressources disponibles au Québec : entrepreneurs aguerris, mentors, accélérateurs et fonds spécialisés.
- L'importance pour les entrepreneurs d'avoir accès très tôt à des ressources de l'extérieur du Québec : réseaux d'expertise, investisseurs, stratégiques.

Principales pistes de recommandations

Accroître les ressources spécialisées au sein de la chaîne de financement :

- Maintenir ou accroître les financements non-dilutifs ; en améliorer la fluidité et en renforcer la sélectivité.
- Appuyer les accélérateurs qui visent à développer des parcours spécialisés en *deeptech* en s'appuyant sur un réseau de mentors spécialisés et de partenaires stratégiques locaux et internationaux. Soutenir les modèles de *venture studio*.
- Favoriser le financement de fonds de capital de risque spécialisés en *deeptech* ayant une base au Québec (qu'ils soient originaires du Québec ou non), tant au niveau de l'amorçage (*seed*) où le besoin est le plus criant que pour les rondes de série A et suivantes.
- Favoriser le développement d'équipes d'investissement spécialisées au sein des investisseurs institutionnels.

Faciliter la circulation d'information et mettre en commun les ressources au niveau de l'écosystème

- Faciliter le repérage des technologies qui sont dans les universités et pourraient être valorisées.
- Faciliter la circulation de l'information sur les ressources existantes pour les étapes de maturation : financements non-dilutifs, accès à des équipements et de l'expertise (SQRI, CCTT, Zones d'innovation, réseaux d'expertise et de mentors).
- Faciliter l'accès aux infrastructures des universités pour la maturation et la validation des technologies (connaissance des infrastructures disponibles et accès).
- Favoriser le développement d'organismes de mutualisation d'équipements de recherche tels que le C2MI, l'INO, le 3IT et Distriq, et en faciliter l'accès.
- Favoriser la mise en place d'une plateforme pour attirer et soutenir l'émergence d'une communauté de mentors spécialisés et d'expertise pour la validation des technologies et le mentorat des entreprises en démarrage.
- Collecter l'information sur le *deal flow* du secteur et le mettre en valeur, notamment pour des investisseurs et des stratégiques venus de l'extérieur.

- Mettre en commun les ressources pour organiser des missions ciblées à l'international comme cela se fait pour les sciences de la vie. Mettre en place un mécanisme pour sélectionner et mettre en valeur les meilleures entreprises du Québec.
- À l'international, intensifier la collaboration avec DeepTech Canada et les délégués commerciaux provinciaux (IQ International) et fédéraux. Préparer les entreprises pour travailler avec eux.
- Améliorer l'image de marque du Québec et du Canada dans le secteur des matériaux avancés.

Des efforts de ce type existent déjà au sein de PRIMA Québec, de certains organismes de support et de certains accélérateurs ou fonds de capital de risque. Il pourrait être opportun de commencer par une mise en commun de ce qui se fait et un partage de meilleures pratiques.

Plusieurs répondants ont indiqué que PRIMA Québec pourrait jouer un rôle plus proactif sur certaines de ces dimensions.

Mise en garde : ces pistes de recommandations qui résultent des entretiens sont destinées à alimenter la réflexion et n'ont pas fait l'objet d'analyses critiques approfondies. Un travail ultérieur serait nécessaire pour les prioriser et les transformer en propositions d'action.

INTRODUCTION



La feuille de route de PRIMA Québec

Les impacts des changements climatiques se font de plus en plus sentir sur nos sociétés. C'est pour s'attaquer à cet enjeu sociétal majeur que plusieurs juridictions à travers le monde se sont engagées à atteindre la carboneutralité en 2050. Pour ce faire, d'importants efforts devront être consentis par les chercheurs, les industriels, les gouvernements et les consommateurs. Pour atteindre la carboneutralité, le Québec et le Canada devront déployer plusieurs stratégies. Les matériaux sont au cœur même du processus d'innovation industrielle et le Québec tout comme le Canada devra s'investir dans le développement et la commercialisation d'une nouvelle génération de matériaux avancés et écoresponsables pour offrir des solutions rapides et efficaces pour surmonter plusieurs défis sous-jacents à la décarbonation des procédés, des industries, voire de l'économie dans son ensemble.

Dans ce contexte, PRIMA Québec a choisi de réunir plusieurs partenaires financiers (MEIE, ISED, DEC) pour développer une feuille de route qui allait contribuer à développer la nouvelle génération de matériaux avancés.

Au terme d'un exercice de mobilisation aussi inspirant que rassembleur, auquel plus de 275 participants ont été interpellés par le biais de sondages, ateliers et groupes de discussion. La création de la Feuille de route a permis de définir une vision et de tisser de nouveaux liens et partenariats autour d'objectifs et de résultats partagés.

Les orientations présentées dans cette feuille de route - [Ambition 2035](#) - marquent l'aboutissement d'une démarche qui s'est déroulée sur la période 2023-2024, mais elle se veut surtout le début d'un processus continu, auquel de nouvelles actions pourront se greffer, afin de positionner le Québec sur les marchés internationaux tout en renforçant le rôle stratégique des matériaux avancés pour l'avenir de notre planète.



Les enjeux de financement

La nature spécifique et innovante du secteur des matériaux avancés nécessite des investissements de long terme, souvent avec des périodes de maturation prolongées avant de générer des rendements substantiels. Le secteur se distingue par des cycles de maturité technologique longs (10 à 20 ans) et coûteux, ainsi que par un passage à l'échelle nécessitant des investissements importants en infrastructure et optimisation des procédés.

Pour répondre à ces enjeux, il devient pertinent de réimaginer les outils financiers disponibles, ainsi que de développer des mécanismes pour rassembler tous les acteurs de la chaîne de financement (investisseurs, institutions financières, agences gouvernementales, etc.) pour soutenir les entreprises à fort potentiel.

Pour soutenir cette démarche, PRIMA Québec a souhaité prendre du recul et réaliser un diagnostic de la chaîne de financement du secteur des matériaux avancés avec les objectifs suivants :

- Brosser un portrait des différentes transactions sur une période donnée.
- Identifier les goulots d'étranglement de nature financière qui freinent la mise en marché de nouvelles solutions.
- Apporter de la clarté sur un écosystème complexe de financement : capital risque, capital de développement, investissements privés, fonds divers.
- Offrir aux entreprises une meilleure compréhension de ce qui s'offre à elles pour optimiser leurs stratégies de levée de fonds.
- Mettre en évidence certaines défaillances de marché, notamment en ce qui a trait au passage du laboratoire à l'industrialisation où les besoins de financement sont importants avec, en toile de fond des risques techniques et commerciaux importants.
- Enfin, un tel type d'analyse doit être un outil utile aux décideurs, aux investisseurs intéressés pour la conception d'un outil financier adapté aux spécificités des matériaux avancés.

À cette fin, PRIMA Québec s'est associé avec le Centre d'expertise de Réseau Capital qui a développé une bonne maîtrise des bases de données sur le capital de risque et le capital de développement au Québec, au Canada et en Amérique du Nord. Le Centre entretient également des contacts directs avec la communauté des investisseurs sur lesquels il peut s'appuyer pour réaliser des études approfondies sur les enjeux du capital de risque et du capital de développement au Québec.



Phases de réalisation de l'étude

L'étude a été réalisée en deux phases, une première phase d'analyse quantitative et qualitative des données contenues dans les bases de données d'investissement (flux d'investissement, listes d'entreprises et d'investisseurs) et une deuxième phase d'entretiens structurés auprès des principaux investisseurs de capital de risque et de développement et de certains entrepreneurs dans le secteur des matériaux au Québec avant de conclure par une synthèse assortie de pistes de recommandations.

Première phase : analyse des bases de données

Les principales bases de données utilisées sont celles PitchBook et, dans une moindre mesure, Harmonic.

Pour utiliser ces bases de données, le projet a fait face à une difficulté de taille, celle de circonscrire à l'aide des verticaux ou des mots clés de la base de données l'univers des entreprises que souhaite viser PRIMA Québec.

De son côté, PRIMA Québec avait déjà identifié 558 entreprises d'intérêt et les avait regroupées dans une base de données propriétaire. Une note méthodologique rédigée par E&B data précisait les critères qui ont été retenus pour identifier les entreprises. Il n'a pas été possible d'établir des correspondances entre ces critères ou nomenclatures utilisés par E&B data et les clés de recherche de la base de données de PitchBook.

Pour contourner cette difficulté, il a été décidé de procéder dans l'autre sens, c'est-à-dire de partir des entreprises recensées par PRIMA Québec et de les apparier avec la base de PitchBook. Sur les 558 entreprises de la base de PRIMA Québec, 503 ont pu être identifiées dans la base de PitchBook.

En outre, les recherches par mots clés et verticaux dans la base de PitchBook ont permis d'identifier 230 entreprises additionnelles basées au Québec susceptibles d'être d'intérêt pour l'organisation. Celles-ci ont été présentées à l'équipe de PRIMA Québec qui a décidé d'en retenir 90. C'est cet univers de 593 entreprises (503 + 90) qui a été retenu pour mener l'étude.

De ces 593 entreprises, 485 (82%) sont des entreprises dont le siège social est au Québec. Les 108 autres sont des entreprises de l'extérieur du Québec qui ont un établissement au Québec. Pour une grande partie d'entre elles, ce sont de grandes entreprises internationales qui ont un profil et des sources de financements très différents des entreprises basées au Québec, c'est pourquoi elles seront traitées séparément. La plus grande partie de l'analyse statistique portera sur les 485 entreprises basées au Québec.

L'objectif premier de PRIMA Québec étant de réaliser un diagnostic de la chaîne de financement de ces entreprises, on a choisi de segmenter cet univers selon le statut de financement de ces entreprises tel que défini par PitchBook (voir page 13).

Une fois cet univers défini et segmenté, l'analyse statistique a porté sur :

- La population d'entreprises qui figurent dans l'univers : sous-secteurs, âge, nombre de financements.
- La population d'investisseurs actifs dans ces entreprises, incluant notamment les anges, accélérateurs, fonds de capital de risque et de développement, basés au Québec, ailleurs au Canada ou à l'étranger.
- Les flux d'investissements (nombres, dollars).

Pour chacune de ces données, l'étude a procédé à une analyse longitudinale sur la période 2013-2024. L'année 2013 a été retenue comme point de départ afin de disposer d'une fenêtre d'observation suffisamment longue de 12 ans, tout en demeurant dans un contexte encore pertinent et actuel. Cette période a été subdivisée en deux sous-périodes, 2013-2018 et 2019-2024, de façon à mettre en évidence les tendances entre les deux sous-périodes.

Le but de cette première partie est de :

- Brosser un portrait et d'analyser les tendances sur le financement d'entreprises du secteur des matériaux avancés au Québec de façon à faire ressortir les enjeux:
 - Observe-t-on une croissance du nombre d'entreprises financées, selon les sous-secteurs et les stades?
 - Que peut-on en déduire sur la croissance des besoins de financement?
 - Observe-t-on une croissance correspondante du nombre de fonds levés au Québec et du nombre d'investisseurs actifs au Québec, qu'ils soient du Québec ou de l'extérieur?
- Préparer des listes d'entreprises et de dresser un tableau des forces et faiblesses du Québec par sous-secteurs et par stades.
- Préparer des listes d'investisseurs actifs au Québec, par types d'investisseurs, sous-secteurs et stades.
- Tirer quelques conclusions préliminaires de nature statistique sur les forces et faiblesses du *deal flow* et de la chaîne d'investissement qui pourront être présentées et discutées lors des entretiens.

Deuxième phase : entretiens structurés

Une série d'entretiens structurés a été menée lors de cette phase auprès des groupes suivants :

- 8 des investisseurs les plus actifs au Québec qu'ils soient du Québec ou de l'extérieur du Québec et qui ont été identifiés lors de la première phase.
- 4 entrepreneurs qui ont été identifiés avec PRIMA Québec.
- 4 accélérateurs les plus pertinents, identifiés lors de la première phase.
- IQ, la BDC et le MEIE (à titre d'investisseurs et de responsables de politiques).
- Comité de suivi de l'étude de PRIMA Québec auquel des résultats intermédiaires ont été présentés.

Ces entretiens se sont concentrés sur les points suivants :

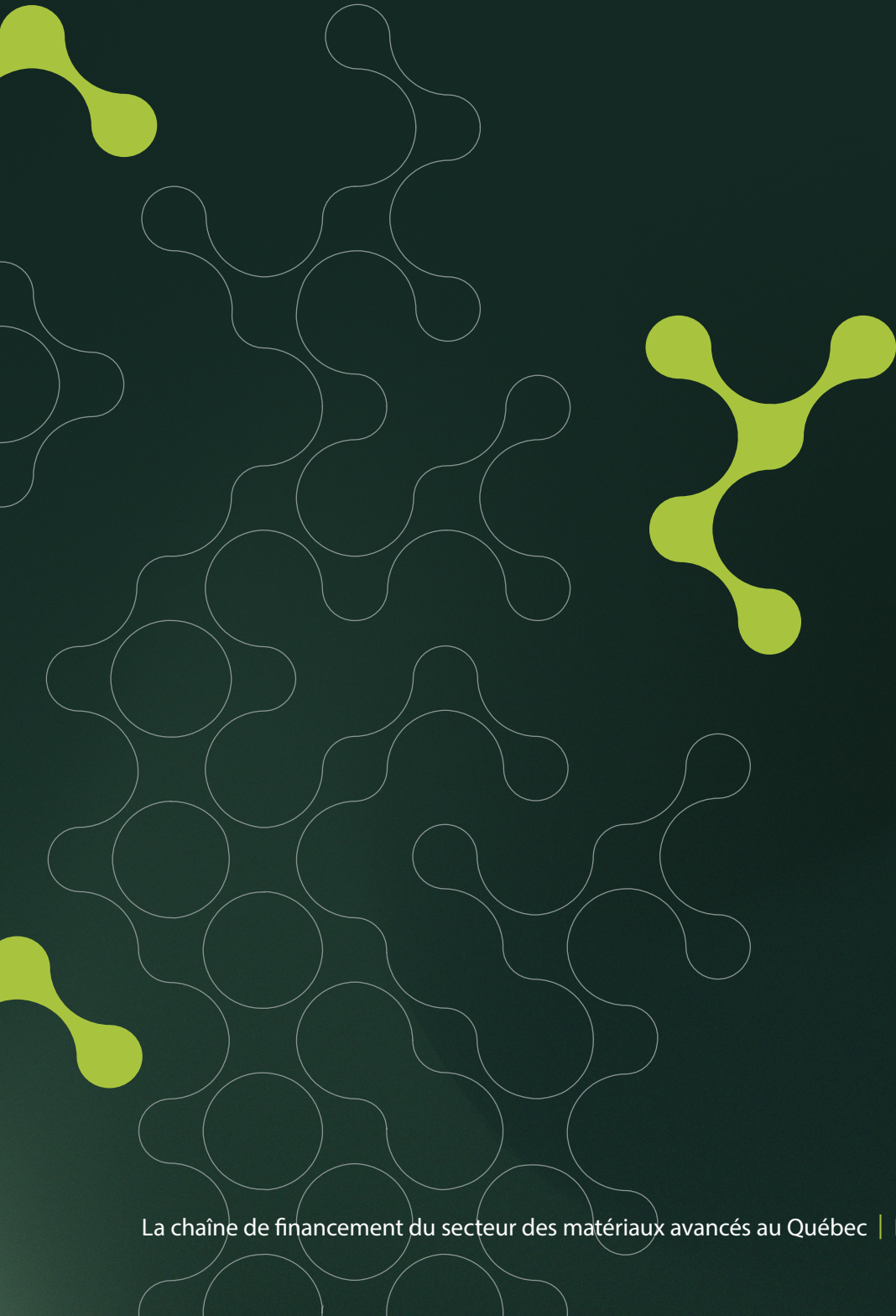
- Commenter les résultats des analyses statistiques.
- À partir de votre expérience et de celle de vos entreprises en portefeuille, quelles sont les forces et faiblesses de la chaîne de financement au Québec? Quelles sont les difficultés de financement auxquelles vos entreprises en portefeuille font face?
- Quelles seraient vos recommandations pour améliorer la situation?

Synthèse et recommandations

Sur la base de ces analyses quantitatives et des résultats des entretiens, le Centre d'expertise a produit un rapport de synthèse et de recommandations sur les suites à donner.

PREMIÈRE PARTIE :

Analyse statistique



Méthodologie et définitions



Cette analyse porte sur trois types de données :

- Les données relatives aux entreprises
- Les données relatives aux investisseurs
- Les données relatives aux flux d'investissement

Les catégories et les nomenclatures utilisées s'appuient sur celles de la base de données de PitchBook.

Les données relatives aux entreprises

Les entreprises retenues sont les 593 entreprises de « l'univers PRIMA Québec » tel que défini à la page 9.

Les variables d'analyse retenues sont :

- La localisation du siège
- L'année de fondation
- Le secteur d'activité
(*Primary Industry Sector* de PitchBook)
- Le statut de propriété
(*Ownership Status* de PitchBook)
- Le statut de financement
(*Current Financing Status* de PitchBook)

Secteur d'activité

Les entreprises sont également caractérisées selon leur secteur d'activité. Celui-ci est déterminé à partir du *Primary Industry Sector* attribué par PitchBook à chaque entreprise.

Les entreprises sont réparties entre sept grands secteurs d'activité :

- **Business Products and Services (B2B)**: activités de fourniture de produits ou de services dans le cadre de transactions entre entreprises, excluant les ventes directes aux consommateurs.
- **Consumer Products and Services (B2C)**: activités de fourniture de produits ou de services directement destinés aux consommateurs finaux.
- **Energy (Énergie)**: entreprises offrant des produits et services liés à la production, à la distribution ou à l'utilisation de l'énergie, tant pour les entreprises que pour les consommateurs.
- **Financial Services (Finances)**: services professionnels liés à l'investissement, au financement, au prêt et à la gestion de capitaux et d'actifs pour les entreprises et les particuliers.
- **Healthcare (Santé)**: entreprises fournissant des produits ou services médicaux, incluant les organisations orientées vers les consommateurs ainsi que celles axées sur les services, les technologies ou la recherche en santé.
- **Information Technology (TIC)**: entreprises dont l'activité principale repose sur le développement de logiciels, de matériel informatique ou de services en technologies de l'information, incluant le conseil, l'impartition et la gestion de données.
- **Materials and Resources (M&R)**: entreprises engagées dans la production, le développement, l'extraction ou la distribution de matières premières.

Statut de propriété

Le statut de propriété constitue une dimension supplémentaire de caractérisation des entreprises. Il repose sur le *Ownership Status* de l'entreprise tel que défini par PitchBook et reflète le régime de propriété sous lequel elle opère au moment de l'analyse.

Le statut de propriété est déterminé à partir de la transaction la plus récemment complétée. Les transactions en cours ou à venir (*pending* ou *upcoming deals*) ne sont pas prises en compte dans l'établissement du statut de propriété.

Afin de refléter plus fidèlement la situation actuelle des entreprises, celles dont le *Business Status* correspond à *Bankruptcy: Admin/Reorg*, tel que défini par PitchBook, sont regroupées sous le statut de propriété Faillite/Fermeture, indépendamment de leur statut de propriété initial.

En regroupant les statuts détaillés de PitchBook, quatre statuts de propriété ont été retenus :

- **Fusionnée ou acquise (F&A):** *Acquired/Merged; Acquired/Merged (Operating Subsidiary)*
- **Faillite/Fermeture:** *Out of Business; Bankruptcy: Admin/Reorg (Business Status)*
- **Privée:** *Privately Held (backing); Privately Held (no backing)*
- **Publique:** *Publicly Held*



Statut de financement

L'objectif premier de PRIMA Québec étant de réaliser un diagnostic de la chaîne de financement des entreprises du secteur des matériaux avancés au Québec, on a choisi le statut de financement comme principale clé de segmentation de l'univers de financement des entreprises (voir ci-dessous).

En regroupant certaines des catégories de PitchBook, quatre grandes catégories, appelées univers de financement, ont été retenues¹.

- **Accélérateurs** (*Accelerator/Incubator Backed; Formerly Accelerator/Incubator Backed*): entreprises passées par des accélérateurs, mais qui ne sont pas encore financées par du capital de risque ou d'autres sources de financement.
- **Capital de risque** (*VC-Backed; Formerly VC-Backed; Pending VC*): entreprises qui sont financées par du capital de risque, que celui-ci provienne de fonds privés, institutionnels ou gouvernementaux ou d'entreprises.
- **Capital de développement** (*PE-Backed; Formerly PE-Backed*): entreprises financées par du capital de développement, privé ou institutionnel. Ces entreprises ont de façon générale un profil différent de celui des entreprises financées par le capital de risque.
- **Sociétés** (*Corporate-Backed or Acquired; Corporation; Pending M&A*): entreprises qui ne sont financées ni par des accélérateurs, ni par du capital de risque, ni par du capital développement et qui peuvent être auto-financées ou financées par d'autres entreprises.

L'hypothèse qui est faite et qui se vérifiera lors de l'analyse est que ces quatre catégories regroupent des entreprises qui diffèrent en termes d'enjeux de financement et ne font pas appel aux mêmes types d'investisseurs.

¹ Après avoir effectué les regroupements, deux catégories résiduelles demeuraient : la catégorie « Angés », (1 entreprise sur 593) et la catégorie « Dette » (6 entreprises). Vu leur faible incidence, il a été résolu d'ignorer ces catégories résiduelles lors de l'analyse des univers de financement.

Les données relatives aux investisseurs

Les variables d'analyse retenues sont :

- La localisation du siège de l'investisseur
- Le type d'investisseur

Les investisseurs pour lesquels l'information relative au siège social est inconnue sont exclus de la population d'investisseurs actifs analysée.

Région de l'investisseur

La région de l'investisseur est utilisée comme variable de segmentation afin de caractériser l'origine géographique des investisseurs. La localisation est établie à partir du siège social principal de l'entité d'investissement, sans égard au lieu d'implantation des entreprises financées ni à la nature des opérations réalisées :

- **Québec (QC)**: investisseurs dont le siège social est situé au Québec.
- **Reste du Canada (RoC)**: investisseurs établis dans les autres provinces et territoires canadiens, à l'exclusion du Québec.
- **Fédéral**: entités d'investissement relevant du gouvernement fédéral canadien. Cette catégorie est distinguée des autres investisseurs canadiens en raison de son mandat national, de ses objectifs de politique publique et de ses modes d'intervention spécifiques.
- **États-Unis (É-U)**: investisseurs dont le siège social est situé aux États-Unis.
- **International (INT)**: investisseurs établis à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

Type d'investisseur

En complément de la segmentation géographique, les investisseurs sont également caractérisés selon leur type. Cette classification repose sur le *Primary Investor Type* PitchBook. Les catégories ont toutefois été nettoyées, harmonisées et personnalisées afin d'en faciliter l'analyse, notamment par l'ajout d'une catégorie dédiée aux investisseurs institutionnels.

- **Accélérateur**: *Accelerator/Incubator*
- **Anges**: *Angel (individual); Angel Group*
- **Capital de risque privé (CR – Privé)**: *Venture Capital; Corporate Venture Capital; Impact Investing; Not-For-Profit Venture Capital; Venture Capital & Private Equity; Venture Studio*
- **Capital de développement privé (CD – Privé)**: *Private Equity; PE/Buyout; Growth/Expansion*
- **Entreprises**: *Corporation; Holding Company; PE-Backed Company; VC-Backed Company; Not for profit; Special Purpose Acquisition Company (SPAC)*
- **Family Office**: *Family Office*
- **Institutionnels**: *Institutionnels²; Sovereign Wealth Fund*
- **Gouvernement**: *Government*
- **Sociétés d'investissement / banques**: *Asset Manager; Hedge Fund; Investment Bank; Merchant & Investment Banking; Merchant Banking Firm; Mutual Fund; Mezzanine; Lender/Debt Provider*
- **Autres**: *Infrastructure; Real Estate; University; Other*

Les données relatives aux flux de financement

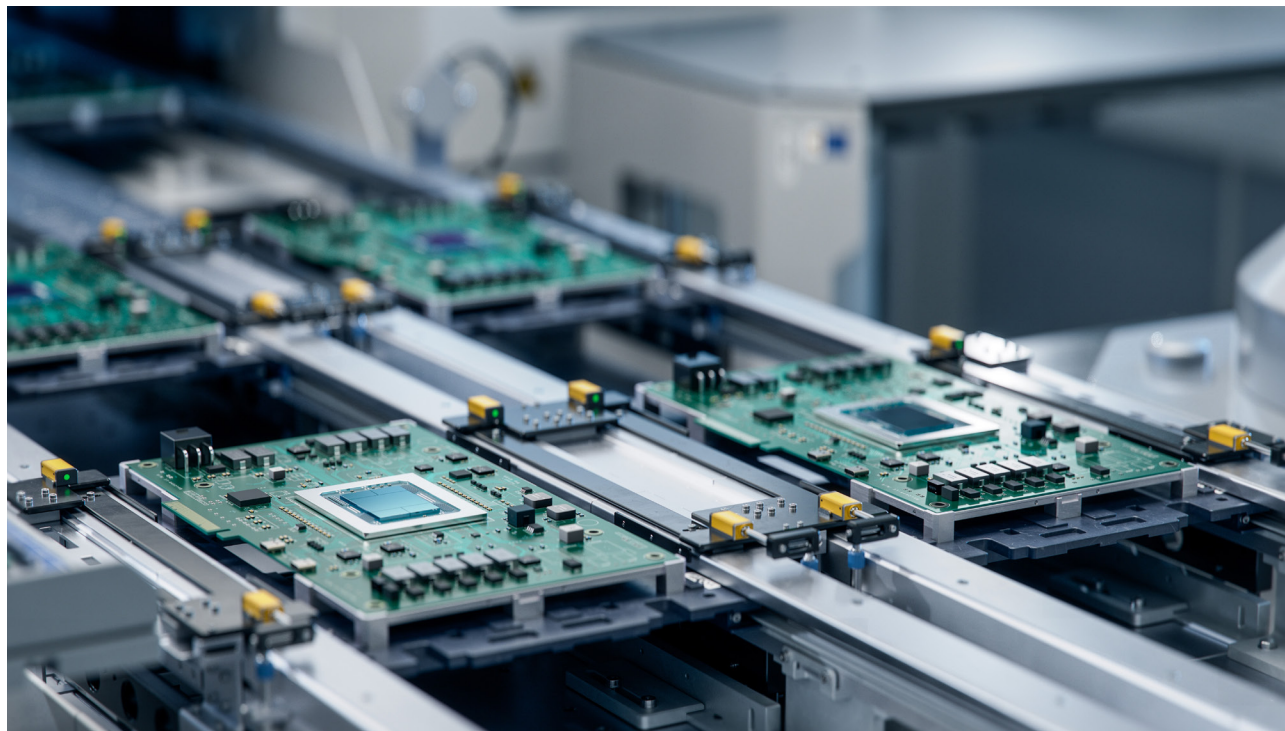
Les variables d'analyse retenues sont :

- Le nombre d'entreprises financées
- Le nombre de rondes
- Les montants investis³
- Le nombre de financements⁴

² La catégorie « Institutionnels » ne fait pas partie des *Primary Investor Type* définis par PitchBook. Elle a été ajoutée pour les besoins de l'analyse et regroupe des acteurs publics ou parapublics, des fonds fiscalisés et des grandes institutions financières jouant un rôle structurant dans le financement des entreprises.

³ En raison d'une proportion élevée de montants non divulgués en capital de développement, les montants investis ne sont pas retenus comme indicateur pour cette catégorie. L'analyse du capital de développement repose donc sur le nombre de rondes et de financements, le nombre d'entreprises financées, ainsi que le nombre et le profil des investisseurs actifs.

⁴ Un financement est l'acte d'investissement par un investisseur. Une ronde qui comporte 4 investisseurs compte pour 4 financements. Il serait évidemment intéressant d'analyser également les montants investis par localisation du siège de l'investisseur. Toutefois, les bases de données ne permettent d'observer que le montant total de la ronde, et non la part investie par chaque investisseur.



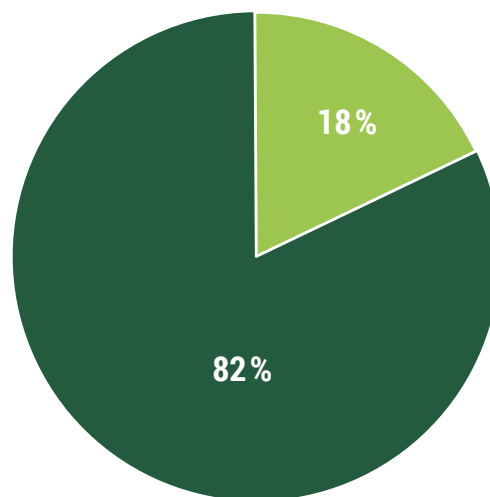
Caractéristiques générales de l'univers des entreprises retenues par PRIMA Québec basées au Québec et à l'extérieur du Québec

Parmi les entreprises de l'univers PRIMA Québec, 485 soit 82 % du total ont leur siège au Québec.

Graphique 1

Répartition des entreprises par région
Tous univers de financement

- Hors-Québec
- Québec



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Les entreprises dont le siège est à l'extérieur du Québec ont dans leur ensemble un profil très différent des entreprises basées au Québec :

- Ce sont pour beaucoup de grandes entreprises (des multinationales) : 37% ont plus de 1 000 employés et 47% plus de 100 employés, contre 2% et 20% réciproquement pour les entreprises basées au Québec.
- Elles sont plus anciennes : 52% ont été fondées avant 2000, contre 27% pour les entreprises basées au Québec.
- Une proportion bien plus faible d'entre elles est financée par du capital de risque ou des accélérateurs : 13% contre 29% pour les entreprises basées au Québec.

Tableau 1

Répartition des entreprises Québec et hors Québec par nombre d'employés

Nombre d'employés	Québec	Hors-Québec	% Québec	% Hors-Québec
1 000+	11	40	2%	37%
100-999	86	11	18%	10%
10-99	235	22	48%	20%
1-9	105	10	22%	9%
n.d.	48	25	10%	23%
Total	485	108	100%	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 2

Répartition des entreprises Québec et hors Québec par statut de financement

Nombre d'employés	Québec	Hors-Québec	% Québec	% Hors-Québec
Accélérateur	47	7	10%	6%
Anges	1	0	0%	0%
CD	69	24	14%	22%
CR	91	8	19%	7%
Dette	4	2	1%	2%
Société	273	67	56%	62%
Total	485	108	100%	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

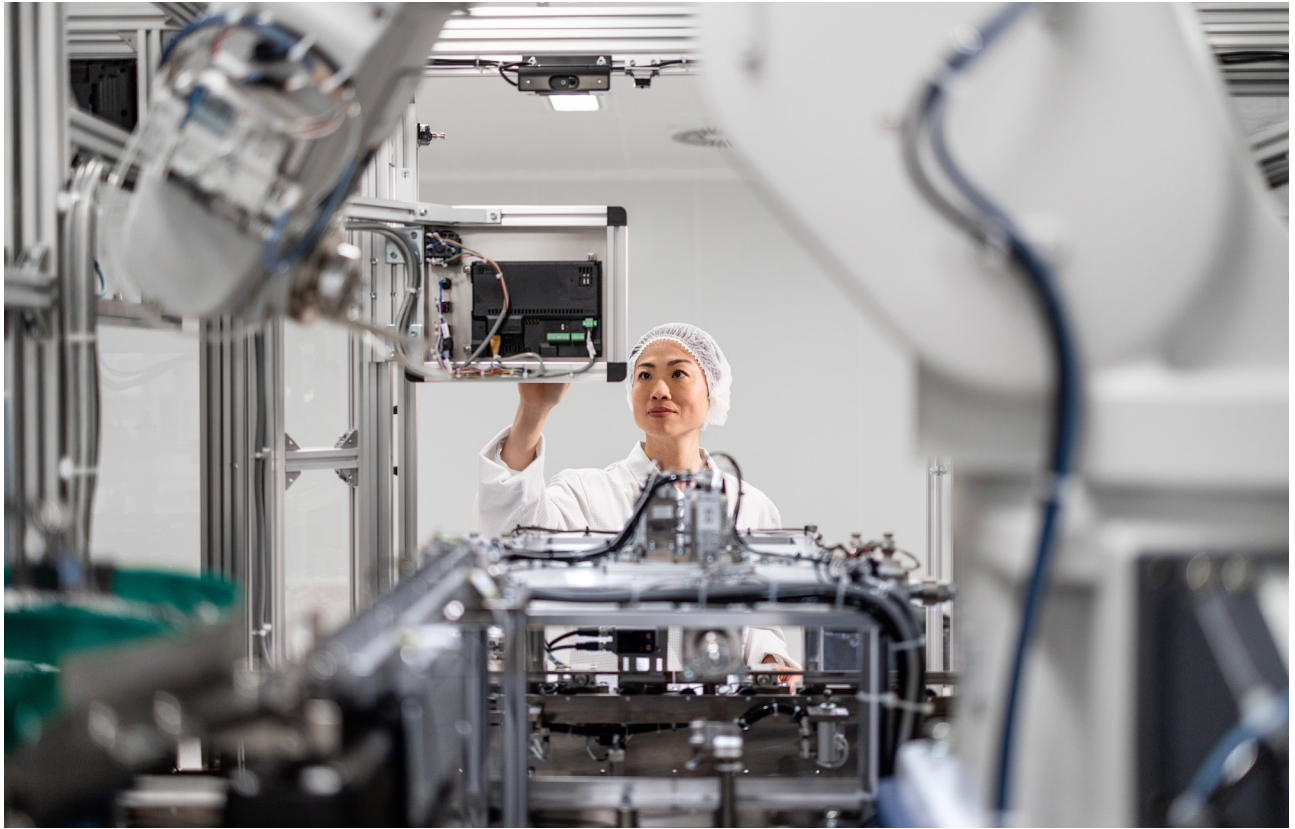


Tableau 3

Répartition des entreprises Québec et hors Québec par période de fondation

Nombre d'employés	Québec	Hors-Québec	% Québec	% Hors-Québec
2025	1	0	0%	0%
2013-2024	165	23	34%	21%
2000-2012	119	22	25%	20%
< 2000	178	56	37%	52%
n.d.	22	7	5%	6%
Total	485	108	100%	100%

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

En raison des différences de profil entre les entreprises basées au Québec et les entreprises de l'extérieur du Québec (localisation et niveau d'internationalisation, âge, taille, sources et besoins de financement), il a été déterminé de traiter les deux groupes séparément. Ainsi, la plus grande partie de l'analyse qui suit portera sur les entreprises basées au Québec.

Entreprises basées au Québec

Caractéristiques générales des entreprises basées au Québec

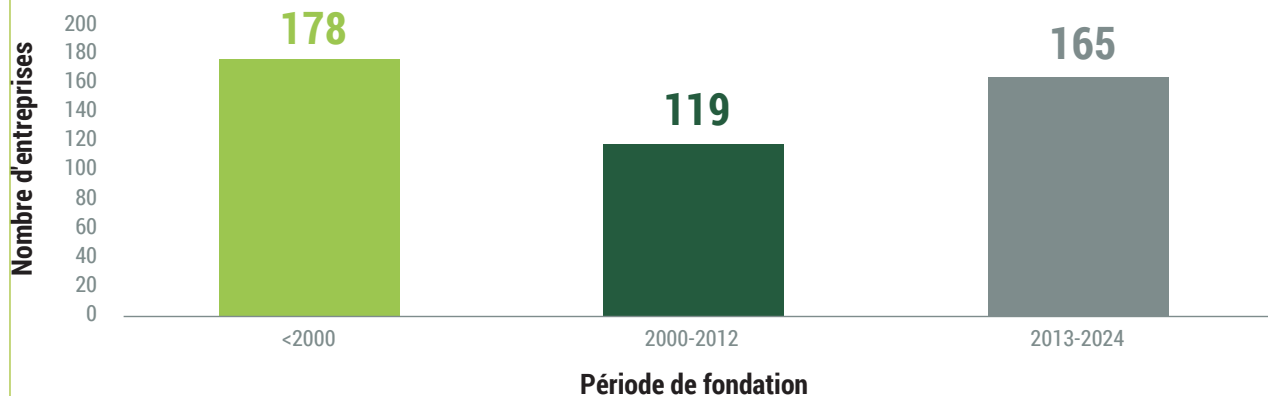
Par période de fondation (462 entreprises)

L'analyse des années de fondation montre que la période antérieure à l'an 2000 concentre le plus grand nombre de créations d'entreprises, avec un total de 178. En ce qui concerne la période récente (2013-2024), la sous-période 2013 et 2018, intervalle au cours duquel 102 entreprises ont été fondées, est la sous-période la plus active.

Graphique 2

Répartition des entreprises par période de fondation

Tous univers de financement

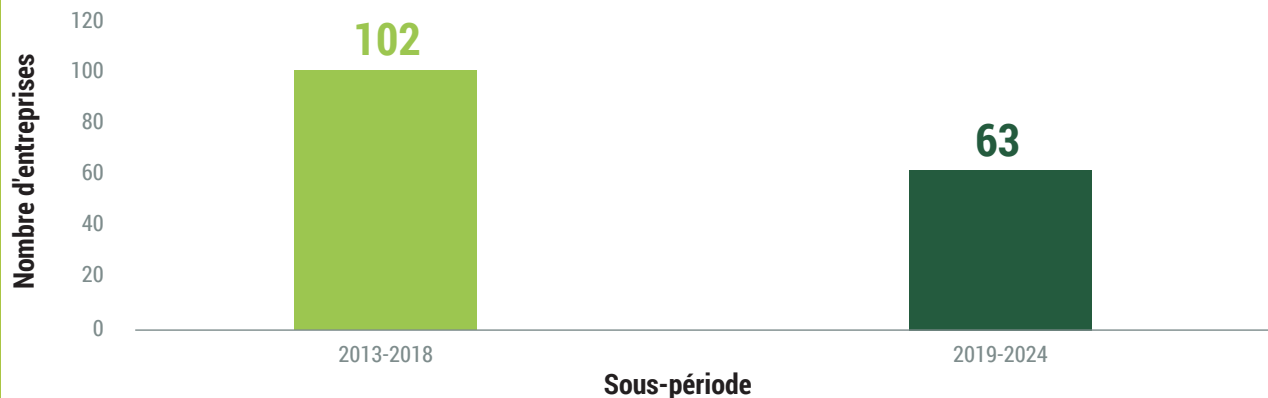


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 3

Création d'entreprises par sous-période

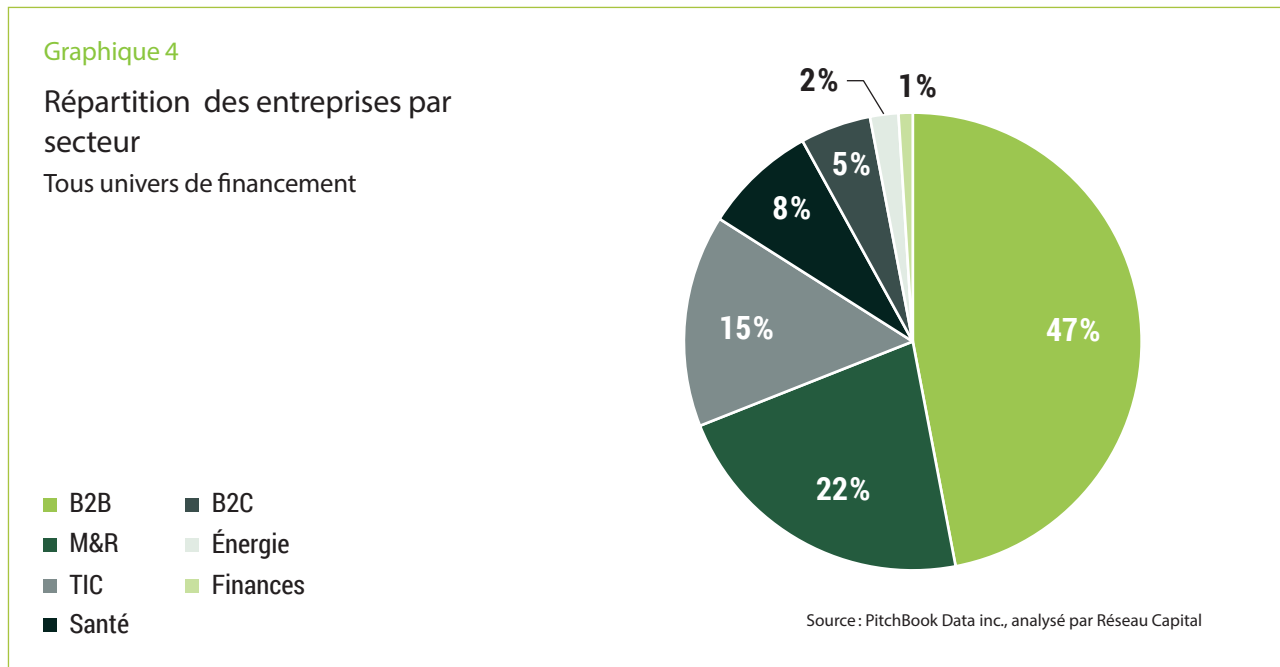
Tous univers de financement



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

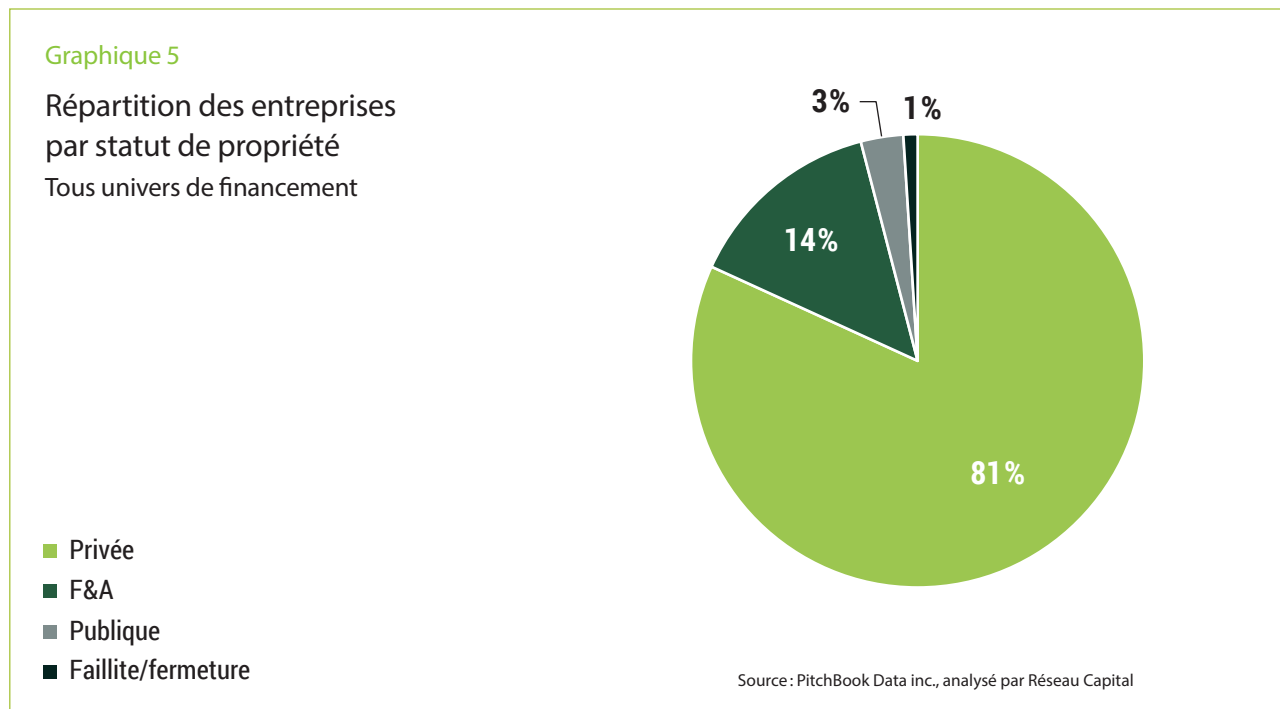
Par secteurs (485 entreprises)

Les principaux secteurs représentés, selon la nomenclature de PitchBook, sont le B2B (47%), les matériaux et ressources (22%) et les TIC (15%).



Par statuts de propriété (485 entreprises)

Seules 3% (15) des entreprises analysées sont des entreprises publiques (cotées en bourse). Les autres sont majoritairement privées (81%) ou ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une fusion (14%). Enfin, 1% des entreprises ont cessé leurs activités.



Par statuts de financement

On observe que plus de la moitié des entreprises, soit 273 entreprises représentant 56% des entreprises basées au Québec, ont réussi à se financer sans recourir aux accélérateurs, au capital de risque ou au capital de développement. Par ailleurs, 10% des entreprises (47) sont passées par des accélérateurs, mais n'ont pas encore eu accès à d'autres sources de financement.

Tableau 4

Répartition des entreprises Québec et hors Québec par statut de financement

Statut de financement	Entreprises	% d'entreprises
Accélérateur	47	10%
Anges	1	0%
CD	69	14%
CR	91	19%
Dette	4	1%
Société	273	56%
Total	485	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Caractéristiques de l'univers des investisseurs actifs dans les entreprises du Québec

Sur l'ensemble de la période 2013-2024, 542 investisseurs différents ont effectué au moins un financement au Québec dans le secteur des matériaux avancés, dont 143 (26%) sont basés au Québec. D'une sous-période à l'autre, le nombre d'investisseurs actifs basés au Québec a progressé de 18%, mais la progression la plus rapide est celle des investisseurs basés à l'extérieur du Québec, si bien que la part des investisseurs basés au Québec a décliné de 41% à 25% (voir tableau 5).

De façon générale, le secteur est donc en mesure d'attirer un nombre rapidement croissant d'investisseurs provenant de l'extérieur du Québec, qu'ils soient issus du reste du Canada, des États-Unis ou de l'international.

Tableau 5

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période et localisation du siège de l'investisseur

Région	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2019-24/2013-18
QC	85	100	143	1,2
RoC	32	72	99	2,3
Fédéral	9	20	20	2,2
É-U	46	129	165	2,8
International	35	83	115	2,4
Total	207	404	542	2,0
QC/Total	41 %	25 %	26 %	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

L'analyse du nombre de financements⁵ indique une part plus élevée du Québec que pour les investisseurs (les investisseurs basés au Québec sont en moyenne plus actifs au Québec que les investisseurs de l'extérieur du Québec) et une croissance plus soutenue de l'activité des investisseurs basés au Québec si bien que leur part dans le total des financements décroît de façon moins prononcée que pour le nombre d'investisseurs.

Sur l'ensemble de la période, 56 % des financements proviennent d'investisseurs fédéraux ou basés à l'extérieur du Québec, dont 13 % pour les financements provenant d'investisseurs fédéraux (voir tableau 6).

Tableau 6

Nombre de financements par sous-période et localisation du siège de l'investisseur

Région	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2019-24/2013-18
QC	193	348	541	1,8
RoC	38	121	159	3,2
Fédéral	45	113	158	2,5
É-U	57	172	229	3,0
International	36	97	133	2,7
Total	369	851	1 220	2,3
QC/Total	52 %	41 %	44 %	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

⁵ Un financement est l'acte d'investissement par un investisseur. Une transaction ou ronde qui comporte 4 investisseurs compte pour 4 financements. Il serait évidemment intéressant d'analyser également les montants investis par localisation du siège de l'investisseur mais les bases de données ne contiennent pas ce type d'information.

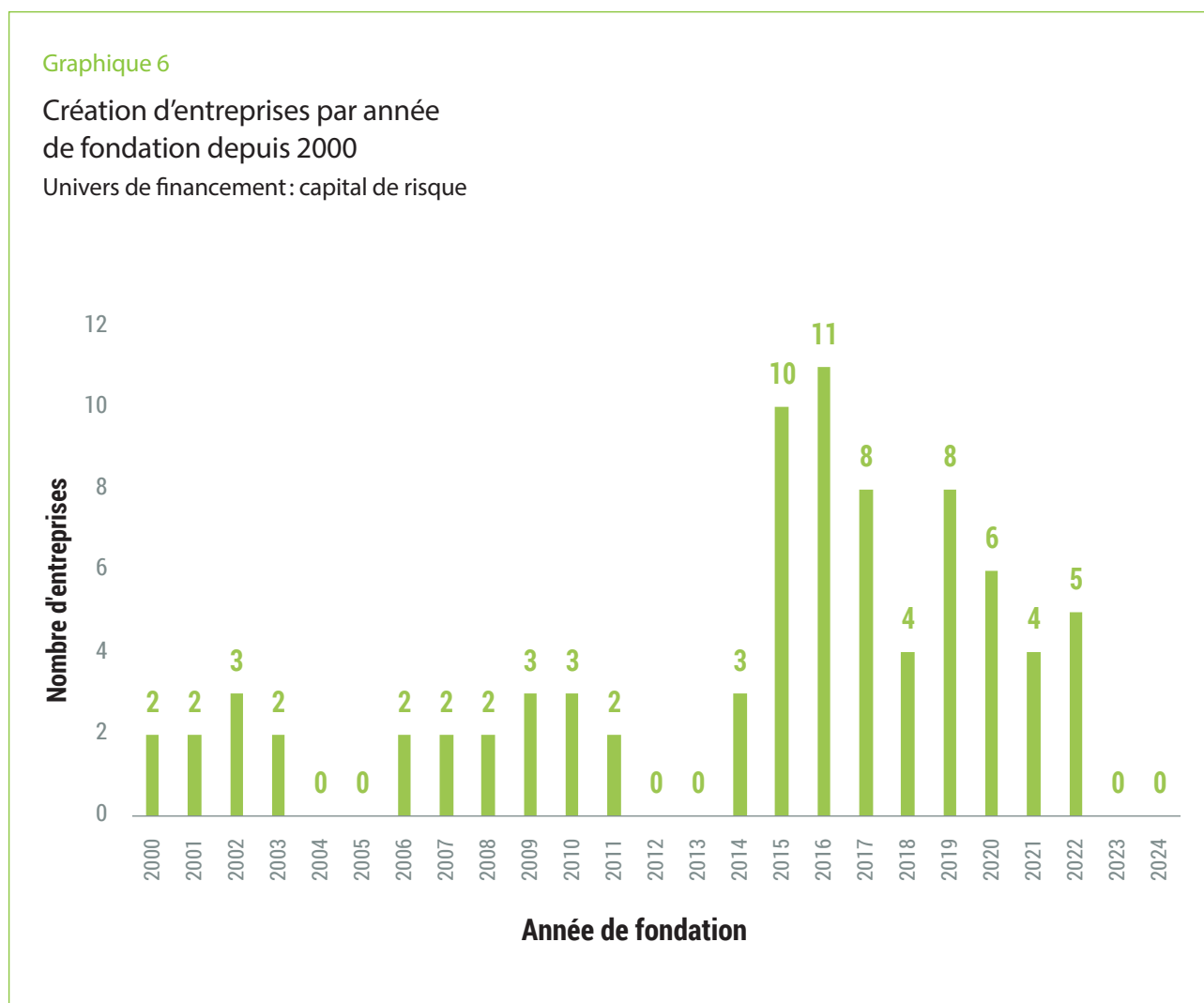
Entreprises dont l'univers de financement est « capital de risque »

Entreprises

Parmi les entreprises de l'univers PRIMA Québec, 91 soit 19% du total appartiennent à l'univers de financement « capital de risque ».

Par année de création des entreprises

On observe une très forte croissance à partir de 2014, ensuite un net fléchissement sur la période récente. Aucune entreprise actuellement financée par du capital de risque n'a été créée après 2022. Ce fléchissement peut être partiellement dû au temps de latence entre la création de l'entreprise et les premiers financements de capital de risque mais cela ne suffit sans doute pas à expliquer le net ralentissement depuis la période 2015-2019.

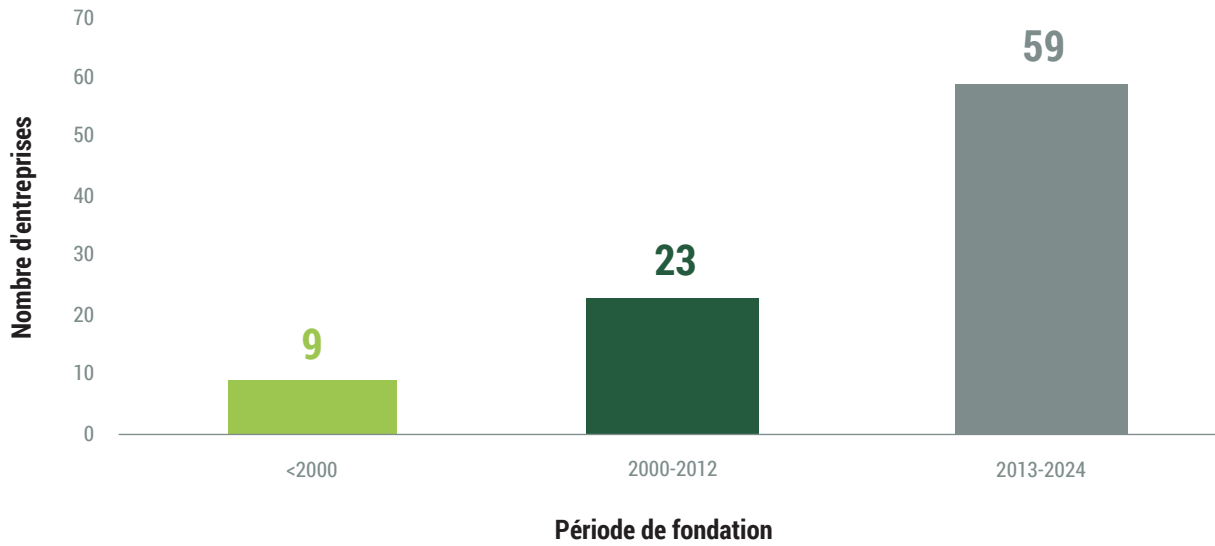


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 7

Répartition des entreprises par période de fondation

Univers de financement: capital de risque

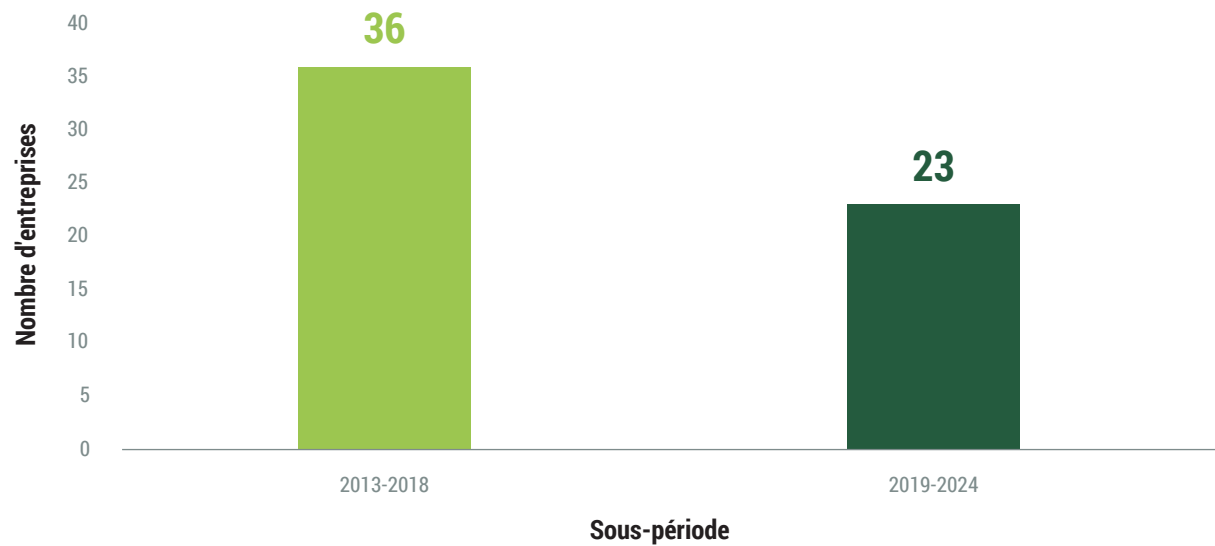


Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 8

Création d'entreprises par sous-période

Univers de financement: capital de risque



Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

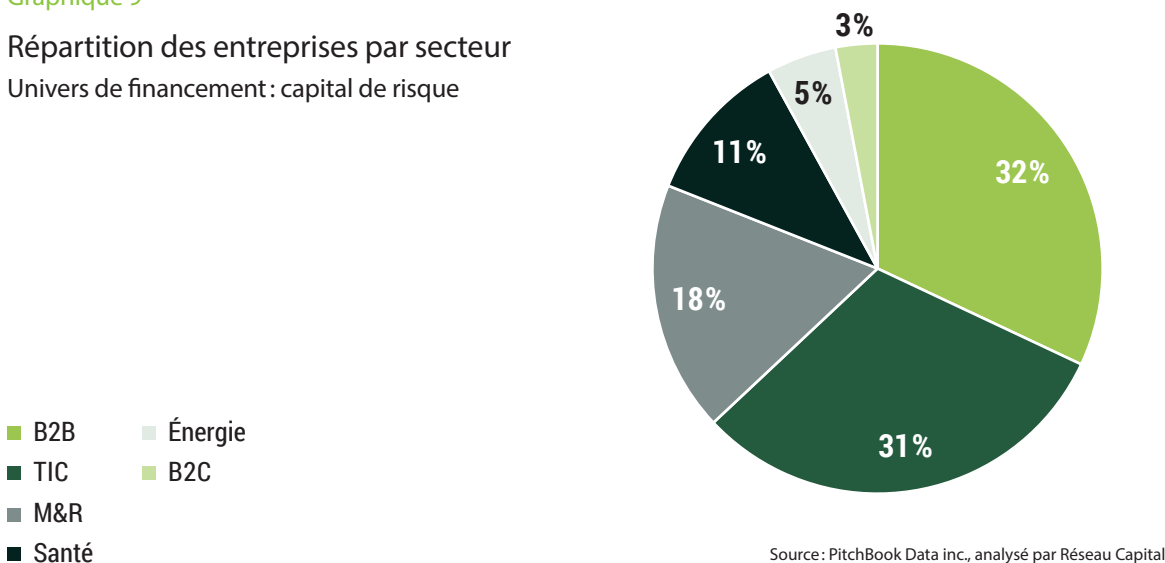
Par secteurs

Les secteurs les plus représentés, selon la nomenclature de PitchBook sont le B2B (32%), les TIC (31%). Les secteurs plus industriels tels que les matériaux et ressources (18%) et énergie (5%) ne viennent qu'en 3^e et 5^e position.

Graphique 9

Répartition des entreprises par secteur

Univers de financement : capital de risque



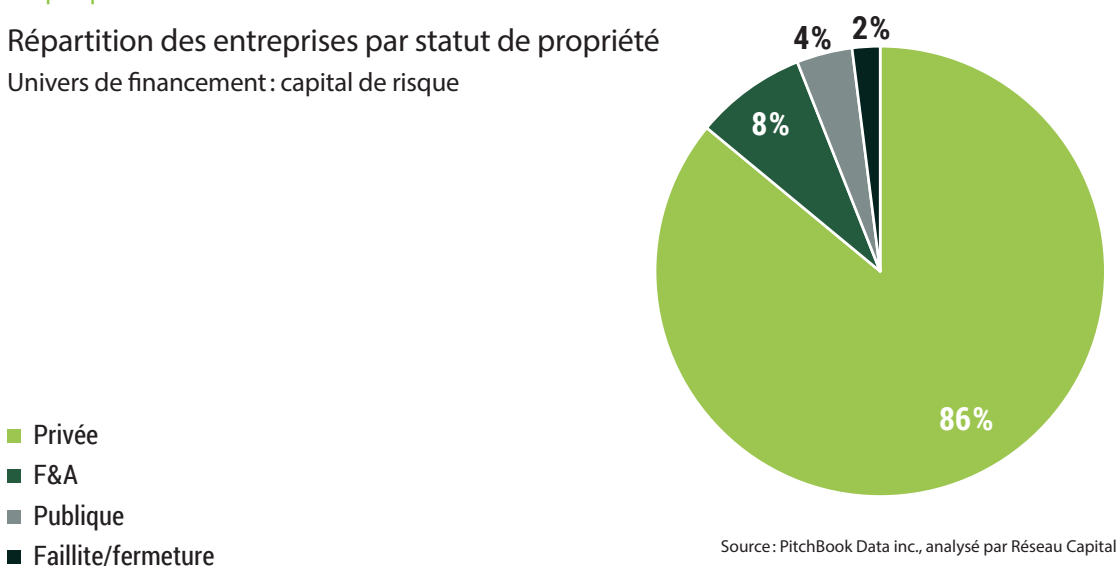
Par statuts de propriété

Sur les 91 entreprises financées par du capital de risque, 86% sont privées (78), 8% ont été acquises (7), 2% sont publiques (2) et 4% ont fait faillite ou ont été fermées (4). Ces 4 entreprises sont ÆST Green Energy, Lynx Inspection, LeddarTech Holdings et Tergeo.

Graphique 10

Répartition des entreprises par statut de propriété

Univers de financement : capital de risque



Par nombres d'employés

Seules 10 % des entreprises de statut capital de risque ont plus de 100 employés. Au total, les 90 entreprises de statut capital de risque basées au Québec pour lesquelles la base PitchBook fournit l'information regroupent 4159 employés.

Tableau 7

Répartition des entreprises par nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre	Pourcentage
1 000+	0	0%
100-999	9	10%
10-99	61	67%
1-9	20	22%
n.d.	1	1%
Total	91	100%

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par stades de la dernière ronde et montants levés

Parmi les entreprises financées par du capital de risque, 38 entreprises (42 %) ont reçu leur dernière ronde aux stades accélérateur, amorçage ou démarrage et 39 (43 %) au stade post démarrage. De plus, 8 (9 %) entreprises ont été fusionnées ou acquises, 2 (2 %) sont publiques et 4 (4 %) ont fermé.

Seules 14 entreprises (15 %) ont levé plus de 50 M \$ tandis que 42 entreprises (46 %) ont levé moins de 10 M \$. Les entreprises d'une certaine taille sont encore relativement rares.

Le tableau 10 présente plus en détail les 14 entreprises qui ont levé plus de 50 M \$. Les principaux constats qui se dégagent de ces entreprises sont les suivants :

- Elles sont relativement anciennes: 8 d'entre elles (57 %) ont été fondées avant 2013, 5 ont été fondées sur la période 2013-2018 et seulement 1 (Deep Sky) après 2018. Cela semble indiquer que les entreprises du secteur croissent relativement lentement.
- Également, 2 d'entre elles (LeddarTech et Tergeo) ont fait faillite, 2 ont été acquises et 2 sont publiques. 7 en ont au stade de post-démarrage, et une (Deep Sky) au stade de démarrage.
- La liste des investisseurs fait apparaître une participation importante d'investisseurs étrangers (en

rouge) et d'entreprises, canadiennes ou étrangères (en vert). UgoWork et CVTCorp sont les deux seules entreprises à ne compter aucun investisseur étranger ou corporatif.

- Du côté des autres investisseurs, on note une prédominance marquée des investisseurs institutionnels et gouvernementaux, surtout en haut de la liste. Les huit premières ne comptent aucun fonds de capital de risque privé québécois parmi leurs investisseurs. Il en est de même pour les deux dernières.
- Le capital de risque privé québécois est relativement peu présent dans les entreprises en croissance du secteur. Est-ce en raison d'une arrivée plus tardive et du rythme de croissance relativement lent des entreprises du secteur ?

Tableau 8

Répartition des entreprises selon la nature de leur dernière ronde

Stade	Nombre	Pourcentage
Accélérateur	20	22%
Amorçage	9	10%
Démarrage	9	10%
Post démarrage	39	43%
F&A	8	9%
IPO/PIPE	2	2%
Faillite/Fermeture	4	4%
Total	91	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 9

Répartition des entreprises par montant total levé

Montant total levé	Nombre	Pourcentage
> 100 M\$	8	9%
50-99 M\$	6	7%
10-49 M\$	22	24%
1-9 M\$	33	36%
< 1 M\$	9	10%
n.d.	13	14%
Total	91	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 10

Entreprises ayant levé plus de 50 M \$

Entreprise	Année de fondation	Montants levés à date (M\$ CAD)	Employés	Investisseurs actifs ou anciens investisseurs	Stade dernière ronde
LeddarTech Holdings (PINX : LDTCF)	2007	559	130	Accès Capital Québec, ams-OSRAM, Aptiv, BDC Capital, Cowen Healthcare Investments, Desjardins Capital de Risque, EDC Investments, Fidelity Investments Canada, Focus Capital Group (Israël), Fonds de solidarité FTQ, FS Investors, Go Capital (US), Innovatech Québec, Investissement Québec, I-Source Gestion, Magneti Marelli, Osram Licht, Prospector Capital, Renesas Electronics America, Sofimac Innovation, Sofimac Investment Managers, UI Investissement	Faillite
FLO EV Charging	2009	339	316	BDC Capital, Business Development Bank of Canada, Caisse de dépôt et placement du Québec, EDC Investments, Energy Impact Partners, Fonds de solidarité FTQ, Gouvernement du Québec, Investissement Québec, MacKinnon, Bennett & Company	Post-démarrage
SRTX	2017	338	104	Alberto Chalon, ArcTern Ventures, Backbone Angels, BDC Capital, C100, Creative Destruction Lab, EDC Investments, Ethos Angel Funds, Export Development Canada, Flight Ventures, Founders Fund, G2 Venture Partners, Gibraltar Ventures, Globalive Capital, H&M Group Ventures, Hemisphere Ventures, Hennes & Mauritz, Icebook Investments, Investissement Québec, Joseph Mimran, Michele Romanow, Mike Mannix, Pegasus Tech Ventures, Seraph Group, Serena Ventures, The Lazaridis Institute, Two Small Fish Ventures, Université de Toronto, University of Toronto Entrepreneurship, Valar Ventures, XDL Capital Group, Y Combinator, Zeno Ventures	F&A
Lithion Technologies	2017	273	51	BowBridge, Call2Recycle, CEPROCQ, Fondation, GM Ventures, Gouvernement du Québec, Hydro Québec, IMM Investment, Investissement Québec, Seneca Experts-Conseils, Sustainable Development Technology Canada	Post-démarrage
Xebec Adsorption	1967	263	600	Caisse de dépôt et placement du Québec, ICY Capital, QuestAir Technologies, Special Situations Funds	F&A
Tergeo	2003	113	4	Canada Economic Development for Québec Regions, Fondation, Gouvernement du Québec, Marubeni, Seneca Experts-Conseils, Shawinigan Aluminium, Sustainable Development Technology Canada	Faillite

Tekna Holding (OSL: TEKNA)	1990	111	174	Arendals Fossekompagni, Blackcrane Capital, Delphi Funds, Gouvernement du Canada, Gouvernement du Québec, Kvantia, Luxor Capital Group, Norron Asset Management, Storebrand	PAPE
UgoWork	2014	103	65	ACET, Desjardins Capital, EDC Investments, Fonds de solidarité FTQ, Gouvernement du Québec, Investissement Québec, LE CAMP, Pierre Péladeau Bursaries	Post-démarrage
Deep Sky	2022	85	48	BDC Capital, BMO Financial Group, Breakthrough Energy, Brightspark Ventures, Business Development Bank of Canada, Frederic Lalonde, Gouvernement du Québec, Investissement Québec, National Bank of Canada (Montreal), OMERS Ventures, Panache Ventures, Whitecap Venture Partners	Démarrage
Laserax	2010	79	121	BDC Capital, Canada Economic Development for Québec Regions, Desjardins Capital, Desjardins Entreprises, Fonds Innovexport, Inno-centre, Investissement Québec, IRAP, Jean Veilleux, Patrick Zivojinovic, Sovar	Post-démarrage
SPARK Microsystems	2016	59	80	Aligo Innovation, Centech, Cycle Capital, Ecole de Technologie Supérieur, Economic Development Canada, EDC Investments, Idealist Capital, Innotime (CA), Matrix Industries, ND Capital, Nokia, ON Semiconductor, Paul Jacobs, Pixmob, Real Ventures, ReelyActive, Sanjay Jha, SanTuri Ventures, Silicon Catalyst, Ubios	Post-démarrage
CVTCORP	2001	55	36	Centech, Cycle Capital, Gouvernement du Québec, Investissement Québec, Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE)	Post-démarrage
Dundee Sustainable Technologies (CNQ: DST)	1997	53	25	Creso Exploration, DPM Metals, Fournier Industries, Investissement Québec	PAPE
Anomera	2016	51	25	Altitude Accelerator, Holcim, Holcim Accelerator, Impact Chemistry, McGill Dobson Centre for Entrepreneurship, Université McGill, National Research Council Canada, Ontario Centre of Innovation, Québec Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Rayonier Advanced Materials, Sustainable Development Technology Canada	Post-démarrage

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Flux d'investissement

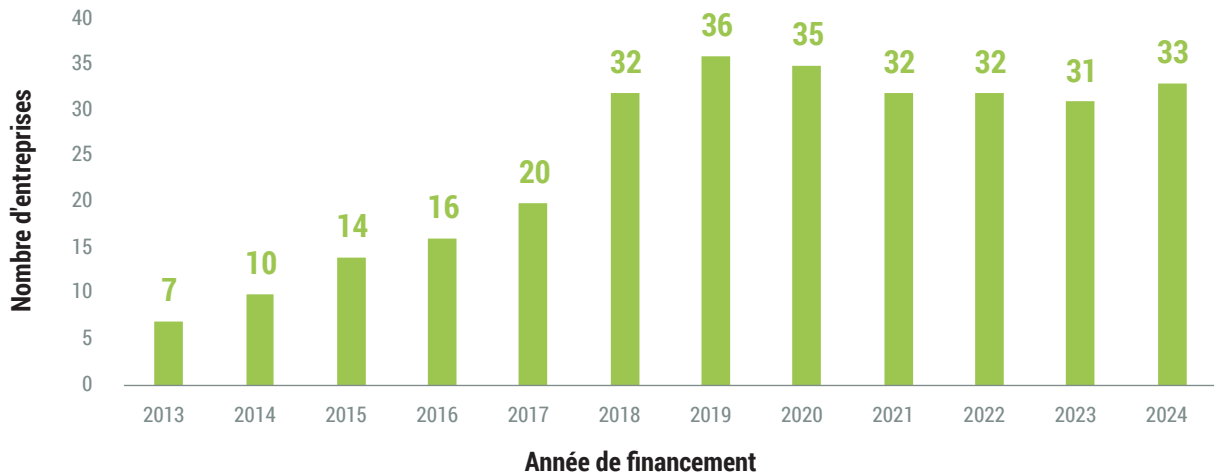
L'analyse des flux d'investissement fait apparaître une forte accélération de l'activité d'investissement jusqu'en 2019 avant d'atteindre un certain plateau. Il en résulte une forte croissance entre les deux sous-périodes.

Nombre d'entreprises financées

Graphique 11

Nombre d'entreprises financées par année

Univers de financement : capital de risque

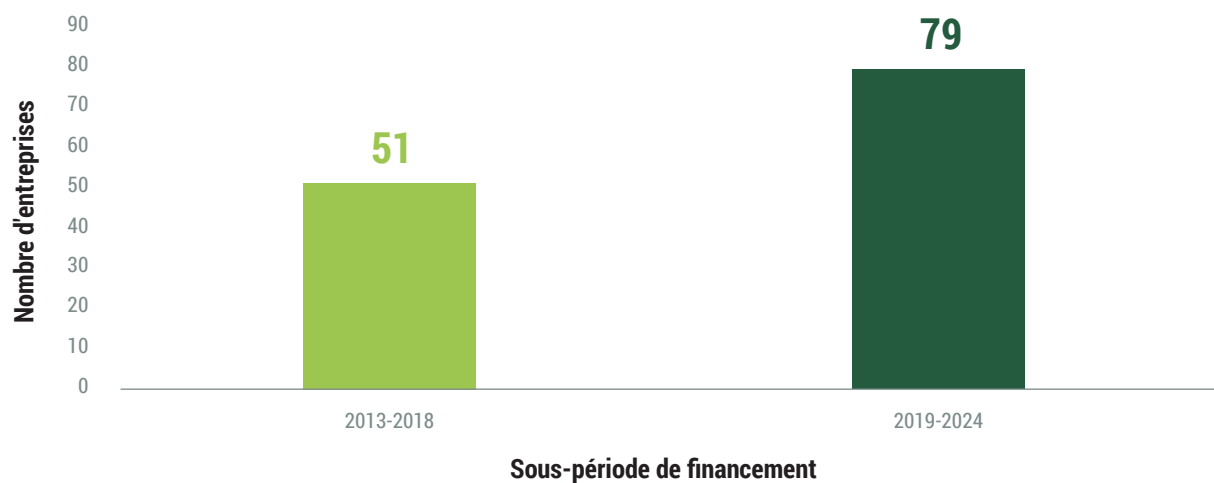


Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 12

Nombre d'entreprises financées par sous-période

Univers de financement : capital de risque



Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

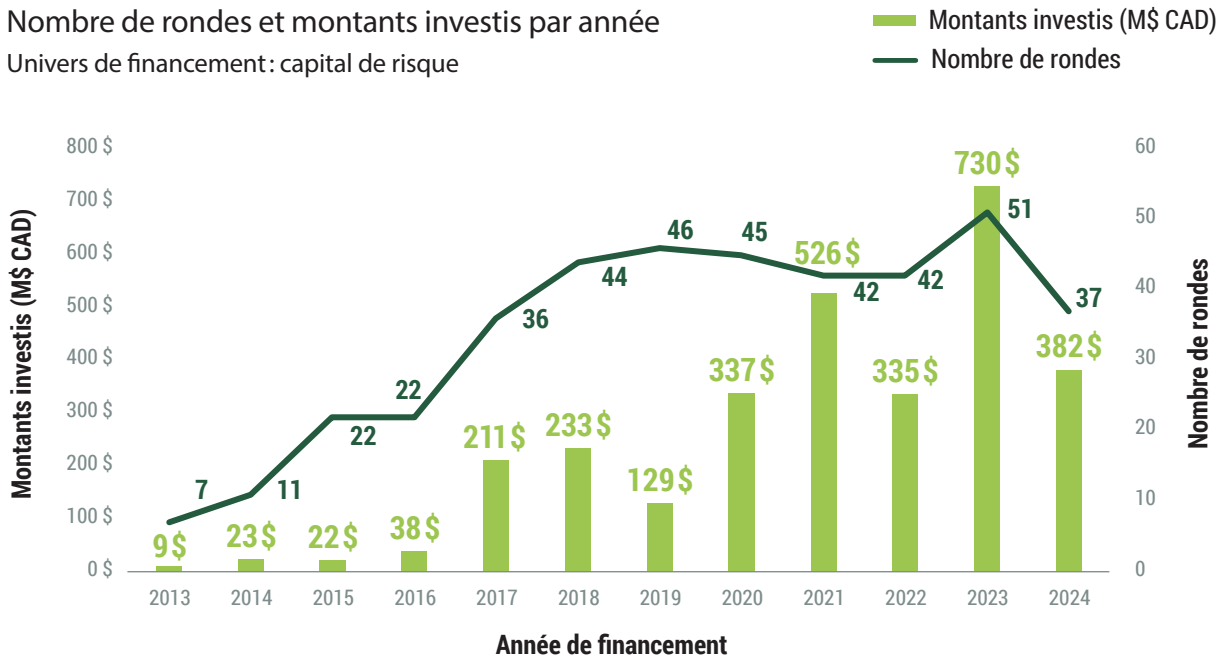
Nombre de rondes et montants investis

On observe une forte croissance du nombre de rondes, des montants investis et de la taille moyenne des rondes à tous les stades (amorçage, démarrage et post-démarrage).

Graphique 13

Nombre de rondes et montants investis par année

Univers de financement : capital de risque

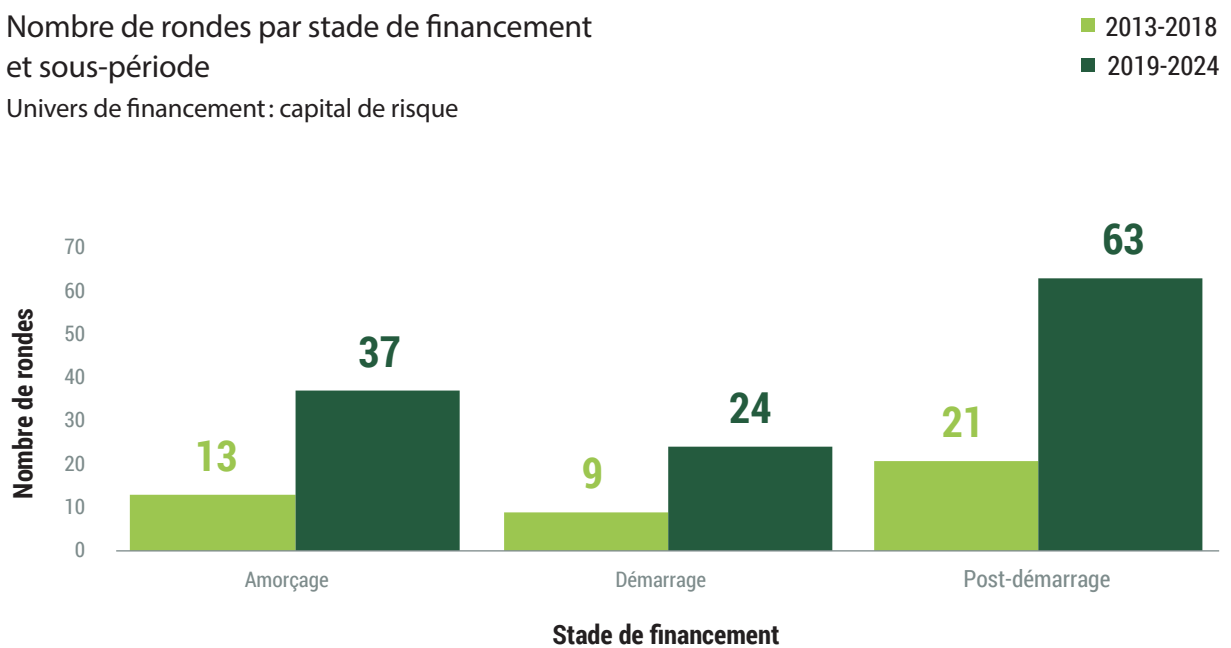


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 14

Nombre de rondes par stade de financement et sous-période

Univers de financement : capital de risque



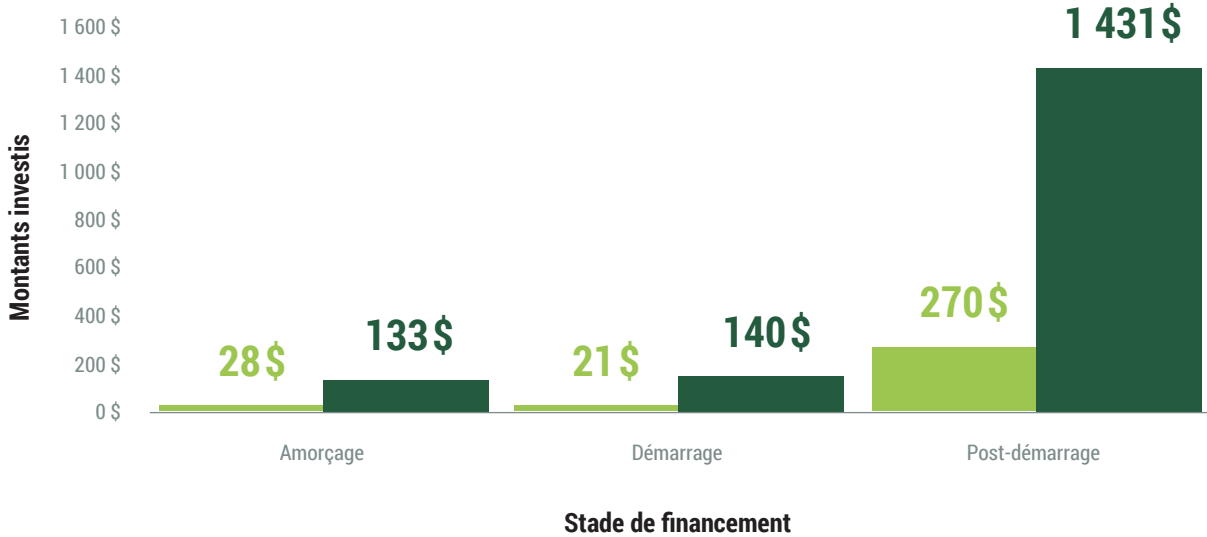
Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 15

Montants investis par stade de financement et sous-période (M \$ CAD)

Univers de financement : capital de risque

■ 2013-2018
■ 2019-2024



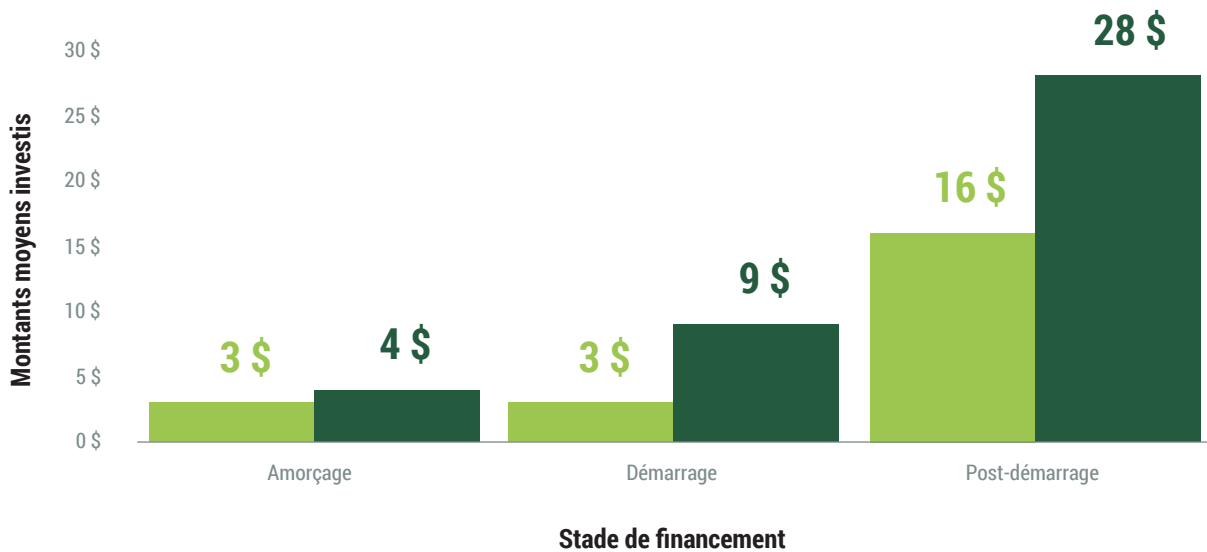
Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 16

Montants moyens investis par stade de financement et sous-période

Univers de financement : capital de risque

■ 2013-2018
■ 2019-2024



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Investisseurs et financements

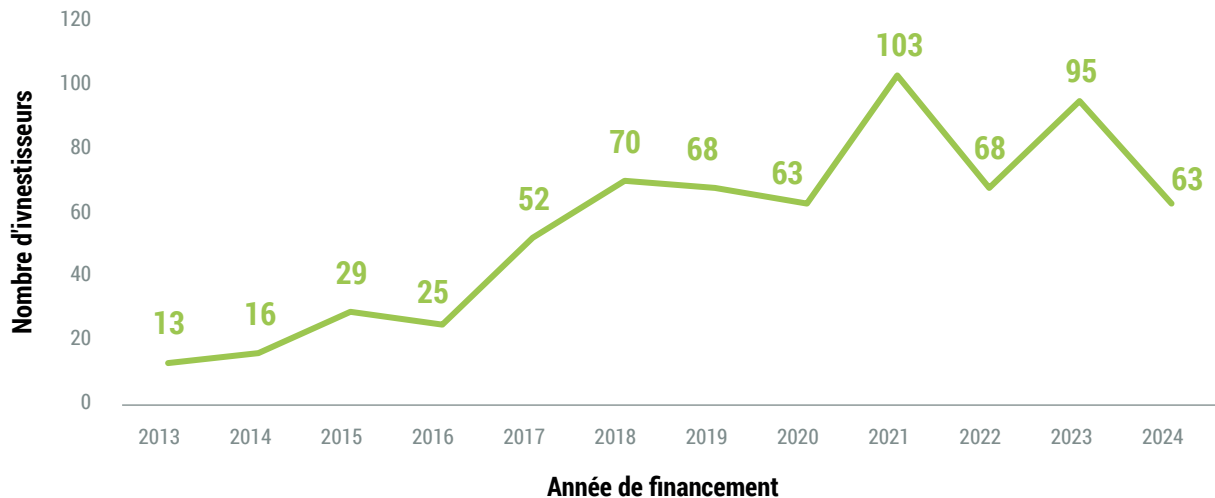
Par périodes

Le nombre d'investisseurs actifs dans des entreprises de l'univers capital de risque basées au Québec s'est fortement accru depuis 2013 passant de 140 en première période à 299 en deuxième période.

Graphique 17

Nombre d'investisseurs actifs par année

Univers de financement : capital de risque

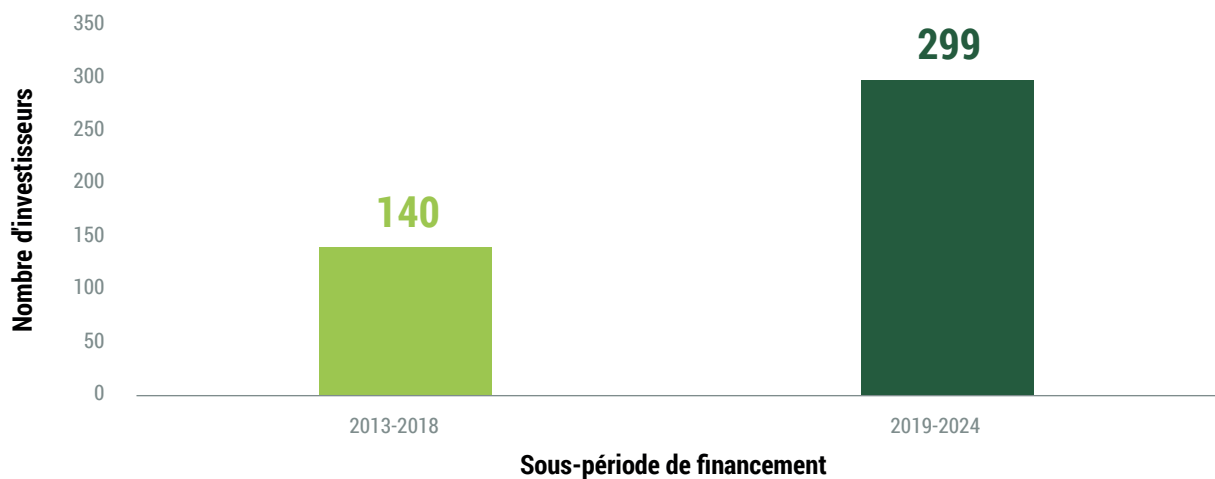


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 18

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période

Univers de financement : capital de risque



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par région du siège de l'investisseur

L'accroissement du nombre d'investisseurs actifs est principalement dû à la forte progression du nombre d'investisseurs provenant de l'extérieur du Québec: alors qu'en première période les investisseurs basés au Québec représentaient 52 % du total, en deuxième période, ils n'en représentent plus que 26%. Alors que d'une période à l'autre, le nombre d'investisseurs basés au Québec a progressé de 8%, il a été multiplié par plus de 3 pour le reste du Canada et les États-Unis et par 4 pour les investisseurs internationaux (tableau 11).

Le secteur semble donc être en mesure d'attirer un nombre croissant d'investisseurs de l'extérieur du Québec, non seulement du Canada ou des États-Unis, mais également de l'international (hors États-Unis).

Pour ce qui est du nombre de financements, la part du Québec est supérieure à sa part dans le nombre d'investisseurs actifs (tableau 12). Ceci résulte du fait que les investisseurs du Québec sont en moyenne plus actifs au Québec que les investisseurs venus de l'extérieur, comme l'illustre le tableau 13.

On note que le nombre moyen d'investissements par investisseur s'est accru plus rapidement d'une période sur l'autre pour les investisseurs du Québec (1,6x) que pour les investisseurs de l'extérieur du Québec (tableau 13). Toutefois, en raison du fort accroissement du nombre d'investisseurs actifs venant de l'extérieur du Québec, la part du Québec dans le nombre de financements a décliné d'une période à l'autre, de 59% à 43% (tableau 12).

On note également que les investisseurs fédéraux sont en moyenne nettement plus actifs que les autres types d'investisseurs.

Tableau 11

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total	QC/Total
2013-2018	73	18	6	28	15	140	52%
2019-2024	79	54	14	92	60	299	26%
2013-2024	114	69	15	112	73	383	30%
2019-24/2013-18	1,1	3,0	2,3	3,3	4,0	2,1	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 12

Nombre de financements par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total	QC/Total
2013-2018	150	22	32	36	15	255	59%
2019-2024	262	88	73	126	67	616	43%
2013-2024	412	110	105	162	82	871	47%
2019-24/2013-18	1,7	4,0	2,3	3,5	4,5	2,4	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 13

Nombre moyen de financements par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total
2013-2018	2,1	1,2	5,3	1,3	1,0	1,8
2019-2024	3,3	1,6	5,2	1,4	1,1	2,1
2013-2024	3,6	1,6	7,0	1,4	1,1	2,3
2019-24/2013-18	1,6	1,3	1,0	1,1	1,1	1,1

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par type d'investisseur

Tableau 14

Part des investisseurs actifs et des financements par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	Nombre d'investisseurs			Nombre de financements		
	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Accélérateurs	13 %	13 %	13 %	18 %	13 %	14 %
Anges	6 %	8 %	8 %	5 %	7 %	6 %
Autres	9 %	3 %	5 %	7 %	2 %	4 %
CD - Privé	1 %	3 %	3 %	1 %	2 %	2 %
CR - Privé	27 %	40 %	36 %	25 %	37 %	34 %
Entreprises	26 %	13 %	18 %	16 %	7 %	10 %
Family office	3 %	4 %	3 %	2 %	2 %	2 %
Gouvernement	7 %	6 %	6 %	8 %	6 %	7 %
Institutionnels	8 %	5 %	4 %	18 %	21 %	20 %
Sociétés d'investissement/banques	1 %	4 %	3 %	0 %	2 %	2 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

La principale source de financement pour les entreprises de l'univers « capital de risque » sont les fonds de capital de risque privés. Leur part est croissante d'une sous-période à l'autre tant pour le nombre d'investisseurs actifs que pour le nombre de financements.

On doit toutefois noter que les fonds de capital de risque privés ne représentent que 34 % des financements sur l'ensemble de la période. Les autres principales sources de financements sont les institutionnels (20 %) et les accélérateurs (14 %).

Les entreprises ont vu leur part notablement reculer d'une période à l'autre tant pour le nombre d'investisseurs actifs (de 26 % à 13 %) que pour le nombre de financements (de 16 % à 7%) (tableau 14).

Les institutionnels sont des investisseurs particulièrement actifs. En moyenne, ils ont réalisé 10,2 investissements sur l'ensemble de la période alors que la moyenne pour les autres types d'investisseurs oscille entre 1 et 3 et leur niveau moyen d'activité a plus que doublé d'une sous-période à l'autre (tableau 15: page suivante).

Tableau 15

Nombre moyen de financements par investisseur, par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Accélérateurs	2,5	2,0	2,6
Anges	1,8	1,6	1,8
Autres	1,5	1,4	1,7
CD	1,0	1,2	1,3
CR	1,7	1,9	2,1
Entreprises	1,1	1,2	1,2
Family office	1,0	1,1	1,2
Gouvernement	2,1	2,2	2,6
Institutionnels	4,1	8,5	10,2
Sociétés d'investissement/banques	1,0	1,3	1,2
Total	1,8	2,1	2,3

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par type d'investisseur et par région du siège de l'investisseur

En examinant les tableaux 16, 17 et 18 ci-dessous, les points suivants méritent d'être soulignés :

- **Fonds de capital de risque privés** : les entreprises de l'univers ont attiré en deuxième période 33 fonds basés au Québec et 87 fonds basés à l'extérieur du Québec (17 en première période). Cela représente 108 financements provenant du Québec et 121 financements provenant de l'extérieur du Québec (19 en première période). La part des financements provenant de fonds basés à l'extérieur du Québec est passée de 29% en première période à 53% en deuxième période.
- **Accélérateurs** : les entreprises de l'univers sont passées en deuxième période par 11 accélérateurs basés au Québec et 29 accélérateurs basés à l'extérieur du Québec (8 en première période). Cela représente 30 financements provenant du Québec et 50 financements provenant de l'extérieur du Québec (14 en première période). La part des financements provenant d'accélérateurs basés à l'extérieur du Québec est passée de 31% en première période à 63% en deuxième période.
- **Fonds de capital développement** : les entreprises de l'univers ont attiré en deuxième période 1 fonds basés au Québec et 9 fonds basés à l'extérieur du Québec (1 en première période). Cela représente 1 financement provenant du Québec et 11 financements provenant de l'extérieur du Québec (1 en première période). La part des financements provenant de fonds basés à l'extérieur du Québec est passée de 50% en première période à 92% en deuxième période.
- **Entreprises** : les entreprises de l'univers ont attiré en deuxième période des financements de 30 entreprises basées à l'extérieur du Québec et de 8 entreprises basées au Québec. Cela représente 9 financements d'entreprises basées au Québec et 37 financements d'entreprises basées à l'extérieur du Québec. La part des financements provenant d'entreprises basées à l'extérieur du Québec est passée de 55% en première période à 80% en deuxième période.

Ces quelques chiffres soulignent l'importance des sources de financement privées basées à l'extérieur du Québec et de leur progression.

Pour les investisseurs institutionnels, québécois et fédéraux, si le nombre d'investisseurs a peu varié entre les deux périodes, le nombre d'investissements s'est fortement accru, passant de 21 à 60 pour les institutionnels québécois et de 24 à 63 pour les institutionnels fédéraux.

Tableau 16

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période, type d'investisseur et région du siège de l'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018			2019-2024			2013-2024		
	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres
Accélérateur	10	0	8	11	0	29	15	0	34
Anges	4	0	4	7	0	18	9	0	22
Autres	7	0	5	2	0	8	8	0	11
CD - Privé	1	0	1	1	0	9	1	0	10
CR - Privé	21	0	17	33	0	87	36	0	101
Entreprises	15	0	21	8	0	30	22	0	48
Family office	1	0	3	3	0	8	3	0	10
Gouvernement	6	2	2	6	8	4	9	9	5
Institutionnels	7	4	0	7	6	2	9	6	2
Sociétés d'investissement/banques	1	0	0	1	0	11	2	0	11
Total	73	6	61	79	14	206	114	15	254

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 17

Nombre de financements par sous-période, type d'investisseur et région du siège de l'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018			2019-2024			2013-2024		
	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres
Accélérateur	31	0	14	30	0	50	61	0	64
Anges	10	0	4	20	0	21	30	0	25
Autres	13	0	5	4	0	10	17	0	15
CD - Privé	1	0	1	1	0	11	2	0	12
CR - Privé	46	0	19	108	0	121	154	0	140
Entreprises	18	0	22	9	0	37	27	0	59
Family office	1	0	3	3	0	9	4	0	12
Gouvernement	8	8	5	24	10	5	32	18	10
Institutionnels	21	24	0	60	63	5	81	87	5
Sociétés d'investissement/banques	1	0	0	3	0	12	4	0	12
Total	150	32	73	262	73	281	412	105	354

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 18

Part du Québec dans le nombre d'investisseurs actifs et le nombre de financements, par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	Nombre d'investisseurs			Nombre de financements		
	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Accélérateurs	56 %	28 %	31 %	69 %	38 %	49 %
Anges	50 %	28 %	29 %	71 %	49 %	55 %
Autres	58 %	20 %	42 %	72 %	29 %	53 %
CD	50 %	10 %	9 %	50 %	8 %	14 %
CR	55 %	28 %	26 %	71 %	47 %	52 %
Entreprises	42 %	21 %	31 %	45 %	20 %	31 %
Family office	25 %	27 %	23 %	25 %	25 %	25 %
Gouvernement	60 %	33 %	39 %	38 %	62 %	53 %
Institutionnels	64 %	47 %	53 %	47 %	47 %	47 %
Sociétés d'investissement/banques	100 %	8 %	15 %	100 %	20 %	25 %
Total	52 %	26 %	30 %	59 %	43 %	47 %

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Une autre façon d'analyser le rôle joué par les diverses catégories d'investisseurs dans le financement des entreprises du secteur est de regarder la proportion d'entreprises qui ont reçu au moins un financement des diverses catégories d'investisseur (graphique 19).

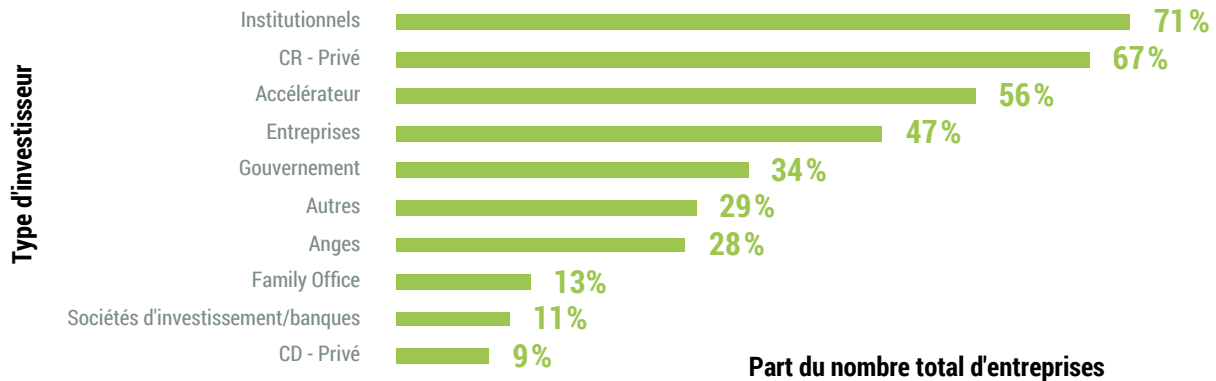
Les points suivants méritent d'être soulignés :

- Le capital de risque privé est la principale source de financement, mais seules 67 % des entreprises ont reçu au moins un financement d'un fonds de capital de risque privé, ce qui signifie que 33 % ont fait l'objet de rondes de capital de risque financées exclusivement par d'autres sources, principalement des investisseurs institutionnels, mais également entreprises, institutions financières, etc.
- 71 % des entreprises ont reçu des financements d'investisseurs institutionnels.
- 56 % des entreprises sont passées par des accélérateurs.
- 47 % ont reçu des financements d'entreprises.
- 34 % ont reçu des financements gouvernementaux.
- 28 % ont reçu des financements d'anges.

Graphique 19

Part des entreprises financées par type d'investisseur

Univers de financement : capital de risque



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Principaux investisseurs actifs

Le tableau 19 (page suivante) liste les investisseurs ayant financé quatre entreprises ou plus sur la période 2013-2024 par ordre décroissant du nombre d'entreprises dans lesquelles ils ont investi. La lecture du tableau 19 appelle les remarques suivantes :

Le haut du tableau (9 entreprises financées et plus sur la période) est dominé par :

- Les investisseurs institutionnels québécois : IQ, Gouvernement du Québec, Desjardins Capital.
- Les institutionnels fédéraux : SDTC, BDC, EDC.
- Les accélérateurs : Creative Destruction Lab, Centech
- Anges Québec et Anges Québec Capital.

À l'exception du Centech, tous ces organismes ont vu leur niveau d'activité doubler, tripler ou quadrupler entre les deux sous-périodes.

Viennent ensuite :

- Des fonds de capital de risque privés basés au Québec, principalement des fonds d'amorçage : Ecofuel, Real Ventures, TandemLaunch, Front Row Ventures, Fonds Innovexport, BoxOne Ventures. Cycle Capital Management est le seul fonds de croissance à figurer dans la liste.
- D'autres accélérateurs : McGill Dobson Centre, ACET, Cycle Momentum, Esplanade Québec.
- D'autres institutionnels québécois : Fondation, FSTQ.

La plupart de ces organismes ont également connu une très forte progression de leur niveau d'activité entre les deux périodes

Il est à noter qu'il n'y a dans la liste que deux sources qui soient de l'extérieur du Québec, c'est-à-dire ni basées au Québec, ni fédérales : Creative Destruction Lab dont le siège est à Toronto, mais qui a un chapitre au Québec et l'Université de Toronto.

Si l'on rapproche ceci du fait que la majorité des investisseurs actifs proviennent de l'extérieur du Québec (tableau 16) et que la part de ces derniers est croissante, cela signifie que le Québec est en mesure d'attirer un nombre important et croissant d'investisseurs de l'extérieur, mais que la plus grande partie d'entre eux ne sont que des investisseurs occasionnels au Québec :

- Sur les 254 investisseurs de l'extérieur du Québec, il n'y en a que 19 qui ont fait deux financements ou plus sur la période, dont 8 accélérateurs (5 des États-Unis, 2 du reste du Canada et 1 international) (tableau 20).
- Seuls 5 fonds de capital de risque de l'extérieur du Québec ont fait deux financements ou plus sur la période, 3 du reste du Canada (Telus Global Ventures, Koan Capital et UCEED) et 2 des États-Unis : SOSV et HAX qui est relié à SOSV (tableau 20).

Tableau 19

Investisseurs ayant financé au moins quatre entreprises sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Sustainable Development Technology Canada	Fédéral	CR	Institutionnels	13	23	36	10	20	28
Investissement Québec	QC	CR	Institutionnels	8	32	40	7	22	27
BDC Capital	Fédéral	CR	Institutionnels	5	19	24	3	16	17
Creative Destruction Lab	RoC	CR	Accélérateur	3	14	17	2	14	16
Centech	QC	CR	Accélérateur	12	7	19	9	7	15
Gouvernement du Québec	QC	CR	Gouvernement	3	16	19	3	13	14
Anges Québec	QC	CR	Anges	7	13	20	4	11	11
AQC Capital	QC	CR	CR - Privé	7	14	21	6	8	10
Desjardins Capital	QC	CR	Institutionnels	4	8	12	4	7	10
EDC Investments	Fédéral	CR	Institutionnels	1	10	11	1	8	9
National Research Council Canada	Fédéral	CR	Institutionnels	5	4	9	4	4	8
Fonds Ecofuel	QC	CR	CR - Privé	2	14	16	2	7	7
Real Ventures	QC	CR	CR - Privé	3	12	15	3	6	7
TandemLaunch	QC	CR	CR - Privé	4	9	13	3	6	7
McGill Dobson Centre for Entrepreneurship	QC	CR	Accélérateur	6	4	10	5	2	7

Fondation	QC	CR	Institutionnels		8	8		7	7
ACET	QC	CR	Accélérateur	2	6	8	2	5	7
Fonds de solidarité FTQ	QC	CR	Institutionnels	2	6	8	2	5	6
Front Row Ventures	QC	CR	CR - Privé	2	5	7	2	4	6
Université McGill	QC	CR	Autres	5	2	7	5	1	6
Cycle Momentum	QC	CR	Accélérateur	2	4	6	2	4	6
Fonds Innovexport	QC	CR	CR - Privé	7	5	12	5	2	5
Esplanade Québec	QC	CR	Accélérateur	3	3	6	3	3	5
Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE)	QC	CR	Gouvernement	1	4	5	1	4	5
Cycle Capital Management	QC	CR	CR - Privé	6	3	9	3	2	4
BoxOne Ventures	QC	CR	CR - Privé	1	6	7	1	4	4
Canada Economic Development for Québec Regions	Fédéral	CR	Gouvernement	6	1	7	4	1	4
Next Generation Manufacturing Canada	Fédéral	CR	CR - Privé		4	4		4	4
Université de Toronto	RoC	CR	Autres	1	3	4	1	3	4

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 20

Investisseurs non basés au Québec ou fédéraux ayant financé au moins deux entreprises sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Creative Destruction Lab	RoC	CR	Accélérateur	3	14	17	2	14	16
Université de Toronto	RoC	CR	Autres	1	3	4	1	3	4
IRAP	É-U	CR	Gouvernement	3	1	4	2	1	3
TELUS Global Ventures	RoC	CR	CR - Privé		3	3		3	3
New York Angels	É-U	CR	Anges		3	3		3	3
Plug and Play Tech Center	É-U	CR	Accélérateur		3	3		3	3
Keihanna Global Acceleration Program	INT	CR	Accélérateur		3	3		3	3
Canadian Technology Accelerator	É-U	CR	Accélérateur		3	3		3	3
SOSV	É-U	CR	CR - Privé		5	5		2	2
Silicon Catalyst	É-U	CR	Accélérateur	4		4	2		2
FS Investors	É-U	CR	CD - Privé		3	3		2	2
Invest Nova Scotia	RoC	CR	Institutionnels		3	3		2	2

HAX	É-U	CR	CR - Privé		3	3		2	2
Koan Capital	RoC	CR	CR - Privé		3	3		2	2
Techstars	É-U	CR	Accélérateur		3	3		2	2
Y Combinator	É-U	CR	Accélérateur	2	1	3	2	1	2
UCeed	RoC	CR	CR - Privé		2	2		2	2
Mitacs	RoC	CR	Accélérateur	1	1	2	1	1	2
Harbor Street Ventures	É-U	CR	Family office	1	1	2	1	1	2

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

De façon plus générale, si l'on excepte les investisseurs institutionnels, les fonds de capital de risque basés au Québec, les accélérateurs et Anges Québec/Anges Québec Capital, les autres types d'investisseurs, bien qu'ils soient nombreux à être actifs au Québec et que leur nombre soit rapidement croissant, sont essentiellement des investisseurs occasionnels. En examinant la liste complète des investisseurs dans les entreprises de l'univers capital de risque basées au Québec, il apparaît que :

- 66 entreprises ont investi dans au moins une entreprise au Québec sur la période 2013-2024. Une seule (Seneca Expert Conseil) a investi dans deux entreprises au Québec.
- 13 family offices ont investi dans au moins une entreprise au Québec. Un seul (Harbour Street Ventures, É-U) a investi dans deux entreprises au Québec.
- 11 fonds de capital développement ont investi dans au moins une entreprise au Québec. Un seul (FS Ventures, É-U) a investi dans deux entreprises au Québec.
- 31 anges ou réseaux d'anges ont investi dans au moins une entreprise au Québec. Seuls deux ont investi dans plus d'une entreprise : Anges Québec (11) et New York Angels (3).
- 13 banques ou sociétés d'investissement ont investi dans au moins une entreprise au Québec. Une seule a investi dans plus d'une entreprise : la Banque Nationale (3).

- Même s'ils demeurent des investisseurs occasionnels, les investisseurs de l'extérieur du Québec et du fédéral et leurs nombres d'investissements sont croissants. Le tableau 21 montre en outre qu'ils participent dans une part croissante des rondes faites au Québec aux côtés des investisseurs du Québec et du fédéral ou sans eux.

D'une période à l'autre, le pourcentage de rondes qui comportent au moins un investisseur du Québec ou du fédéral a décliné de 83 % à 66 %, ce qui implique que le pourcentage de rondes qui ne comportent que des investisseurs de l'extérieur du Québec ou du fédéral est passé de 17 % à 34 %.

Dans le même temps, le pourcentage de rondes qui comportent des investisseurs du Québec ou du fédéral exclusivement est passé de 60 % à 37 %, ce qui implique que le pourcentage des rondes qui impliquent au moins un investisseur de l'extérieur du Québec et du fédéral est passé de 40 % à 63 %.

Alors que pendant longtemps les écosystèmes du Québec ont souffert de leur insularité, ces données soulignent à nouveau l'ouverture croissante du secteur des matériaux avancés du Québec aux investisseurs et aux financements venus de l'extérieur.

Tableau 21

Part du Québec et du Fédéral dans le nombre de rondes par sous-période

Composition des investisseurs	Nombre		Pourcentage	
	2013-2018	2019-2024	2013-2018	2019-2024
≥ 1 investisseur QC ou Fédéral	116	173	83 %	66 %
Investisseur QC ou Fédéral exclusivement	84	98	60 %	37 %
Total du nombre de rondes	140	262	100 %	100 %

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Principaux résultats

- 91 entreprises de l'univers PRIMA Québec sont basées au Québec et ont reçu au moins une ronde de capital de risque. 78 (86%) de ces entreprises continuent d'opérer de façon indépendante et sont privées. Les principaux secteurs représentés sont le B2B (32%), les TIC (31%), les matériaux et ressources (18%) et la santé (11%).
- Le rythme de création de ces entreprises s'est fortement accéléré à partir de 2014 mais semble marquer le pas sur la période plus récente.
- Les flux d'investissement dans ces entreprises se sont également fortement accélérés de 2013 à 2019 (nombre d'entreprises financées, nombre de rondes, montants investis) avant de connaître un plateau. Il en est de même pour les nombres d'investisseurs actifs.
- Seules 10% des entreprises de statut capital de risque ont plus de 100 employés. Au total, les 90 entreprises de statut capital de risque basées au Québec pour lesquelles la base PitchBook fournit l'information regroupent 4 159 employés.
- Les entreprises financées se répartissent de façon équilibrée entre stades précoces (accélérateurs, amorçage et démarrage, 42%) et stades plus avancés (post-démarrage, 43%). 8 entreprises (9%) ont été acquises, 2 sont publiques et 4 ont fermé.
- Seules 14 entreprises (16%) ont levé plus de 50 M\$ et parmi celles-ci une seule a été fondée après 2018. Les investisseurs de ces 14 entreprises sont principalement des institutionnels québécois et fédéraux, des fonds étrangers et des entreprises. Les fonds privés québécois ne sont présents que dans 4 d'entre elles.
- Une seule entreprise fondée après 2017 a levé plus de 50 M\$.
- Le nombre d'investisseurs actifs a fortement progressé, de 140 sur la période 2013-2018 à 299 sur la période 2019-2024 (+114%). Cette progression est majoritairement due à l'accroissement du nombre d'investisseurs de l'extérieur du Québec passés de 61 à 206 (+238%). Le secteur semble être en mesure d'attirer un nombre important et croissant d'investisseurs de l'extérieur du Québec, non seulement du Canada ou des États-Unis, mais également de l'international (hors États-Unis).
- En revanche, la très grande majorité de ces investisseurs non fédéraux et de l'extérieur du Québec, même s'ils sont en nombre rapidement croissant, sont des investisseurs occasionnels au Québec. Seuls 20 d'entre eux ont fait plus d'un investissement au Québec sur la période 2013-2024.
- Les investisseurs les plus actifs au Québec sont les investisseurs institutionnels et gouvernementaux (fédéraux et québécois), les accélérateurs (dont certains basés à l'extérieur du Québec) et les fonds de capital de risque privés basés au Québec, principalement des fonds d'amorçage et de démarrage auxquels il faut rajouter Anges Québec et AQC Capital.
- Les fonds de capital de risque privés sont la principale source de financement des entreprises de cet univers de financement, mais seules 67% des entreprises ont reçu au moins un financement d'un fonds de capital de risque privé, ce qui signifie que 33% ont fait l'objet de rondes de capital de risque financées exclusivement par d'autres sources, principalement des investisseurs institutionnels, mais également des entreprises et d'accélérateurs.

Entreprises dont l'univers de financement est « accélérateur »

Entreprises

Parmi les entreprises de l'univers PRIMA Québec, 47 soit 10% du total appartiennent à l'univers de financement « accélérateur », ce qui signifie qu'elles ont bénéficié du soutien d'accélérateurs sans avoir, à ce jour, obtenu de financement provenant d'autres catégories d'investisseurs.

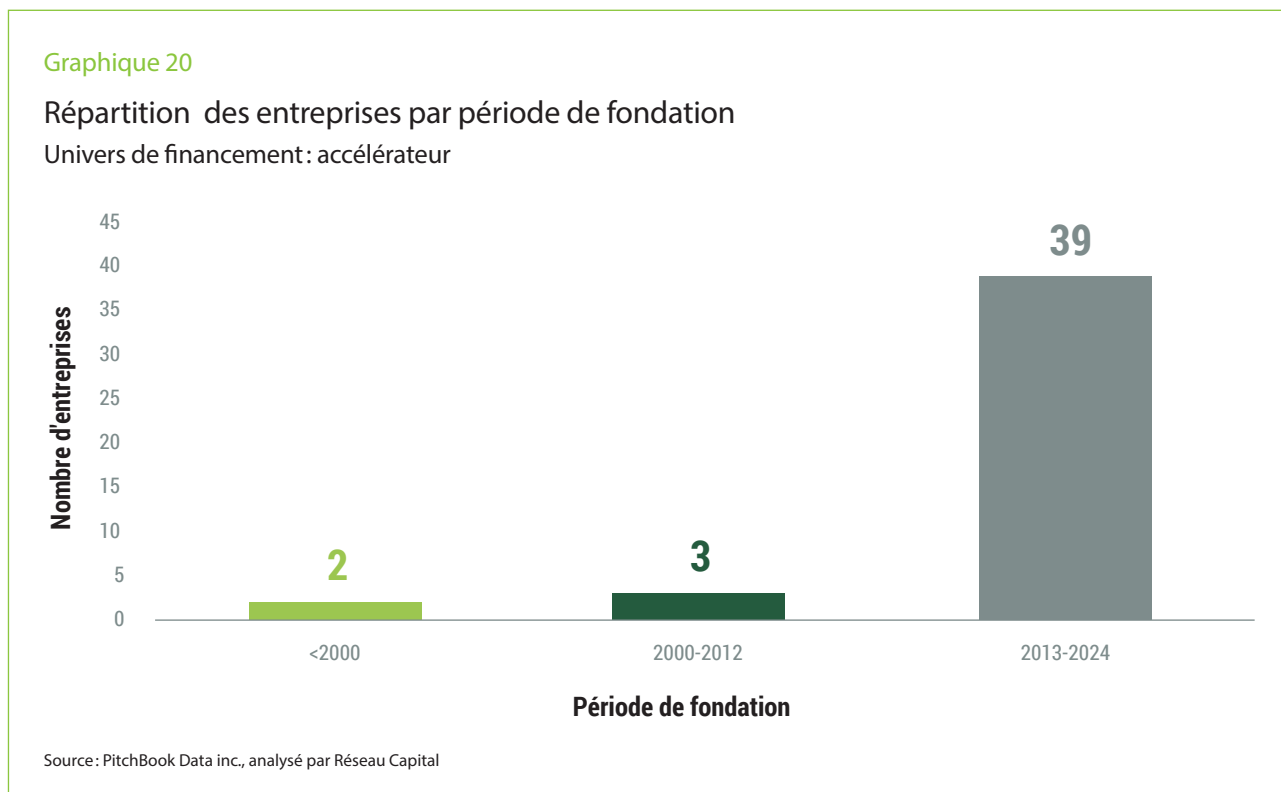
Par année de création des entreprises

L'année de fondation n'est connue que pour 44 des 47 entreprises de l'univers.

Il est logique qu'une grande partie des entreprises appartenant à l'univers « accélérateur » se concentre dans les années les plus récentes, puisque, avec le temps, une part importante de ces entreprises a pour vocation de transiter vers l'univers « capital de risque ».

On observe toutefois que cela n'a pas encore été le cas pour 23 entreprises fondées avant 2019, soit qu'elles stagnent au stade accélérateur, soit qu'elles parviennent à s'autofinancer par d'autres moyens.

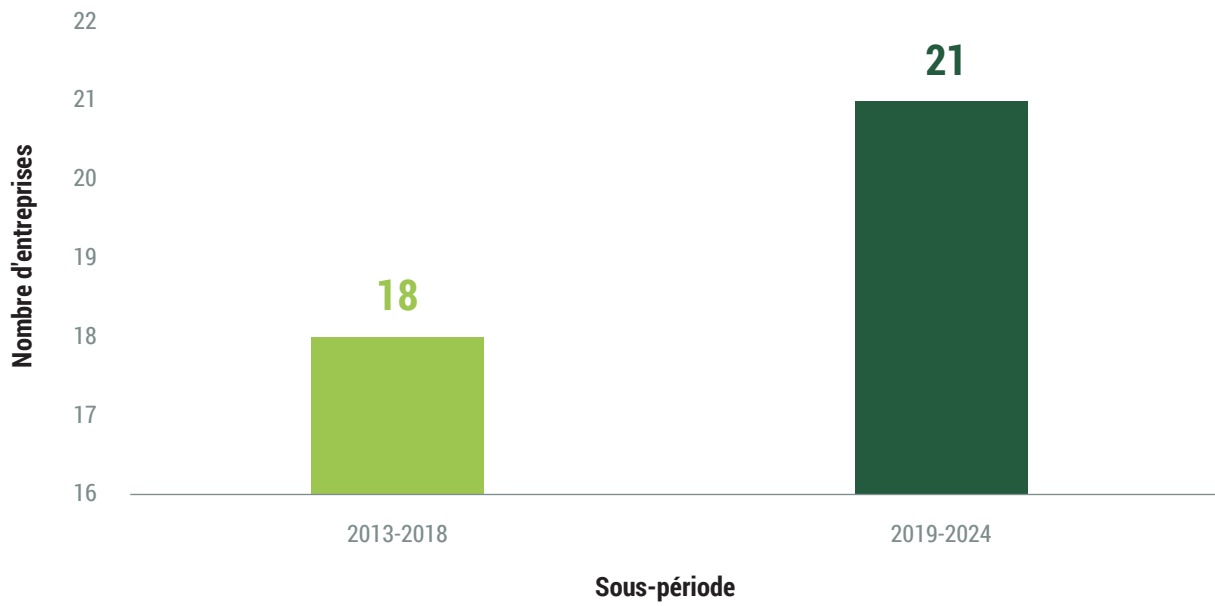
On note également au graphique 22 que les années 2022 et 2024 ne comptent aucune entreprise, ce qui peut s'expliquer soit par un ralentissement récent de l'activité de recrutement des accélérateurs, soit par le fait que l'ensemble des entreprises concernées aient déjà transité vers d'autres univers de financement, cette dernière hypothèse apparaissant toutefois moins vraisemblable.



Graphique 21

Création d'entreprises par sous-période

Univers de financement : accélérateur

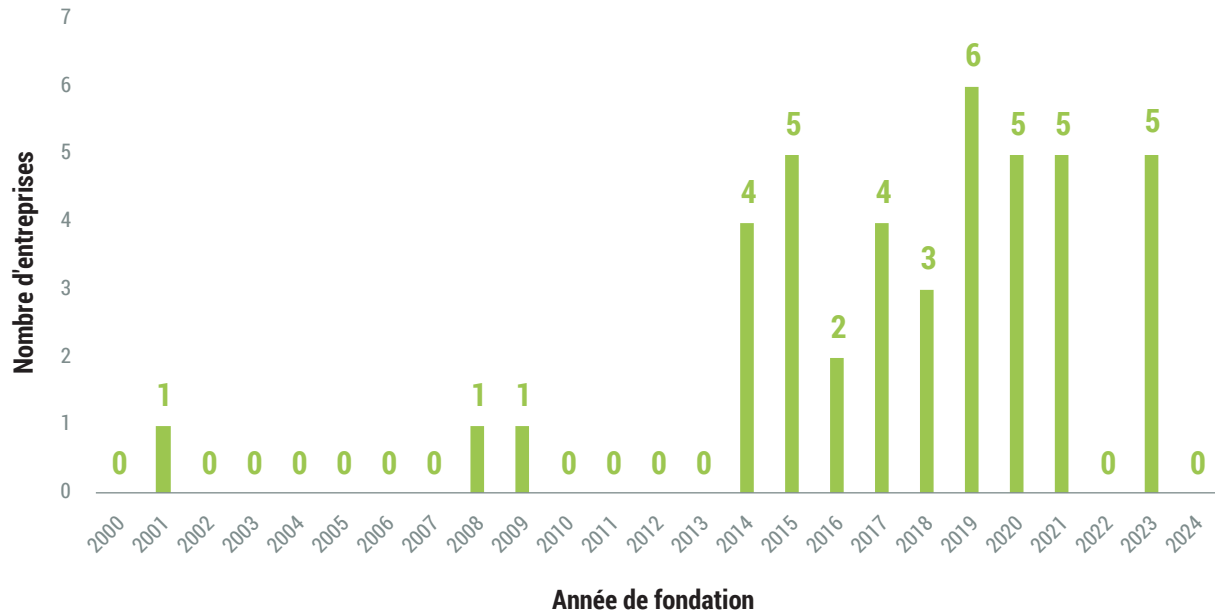


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 22

Création d'entreprises par année de fondation depuis 2000

Univers de financement : accélérateur



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

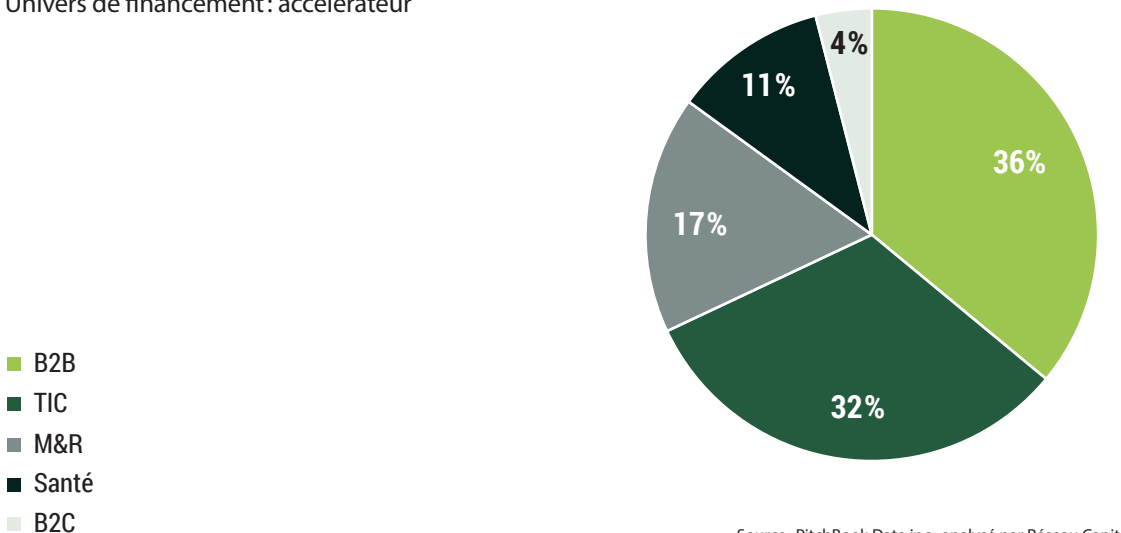
Par secteurs

Les principaux secteurs représentés selon la nomenclature PitchBook sont le B2B (36%), les TIC (32%), les matériaux et ressources (17%) et la santé (11%). Cette structure est très semblable à celle de l'univers Capital de Risque.

Graphique 23

Répartition des entreprises par secteur

Univers de financement : accélérateur



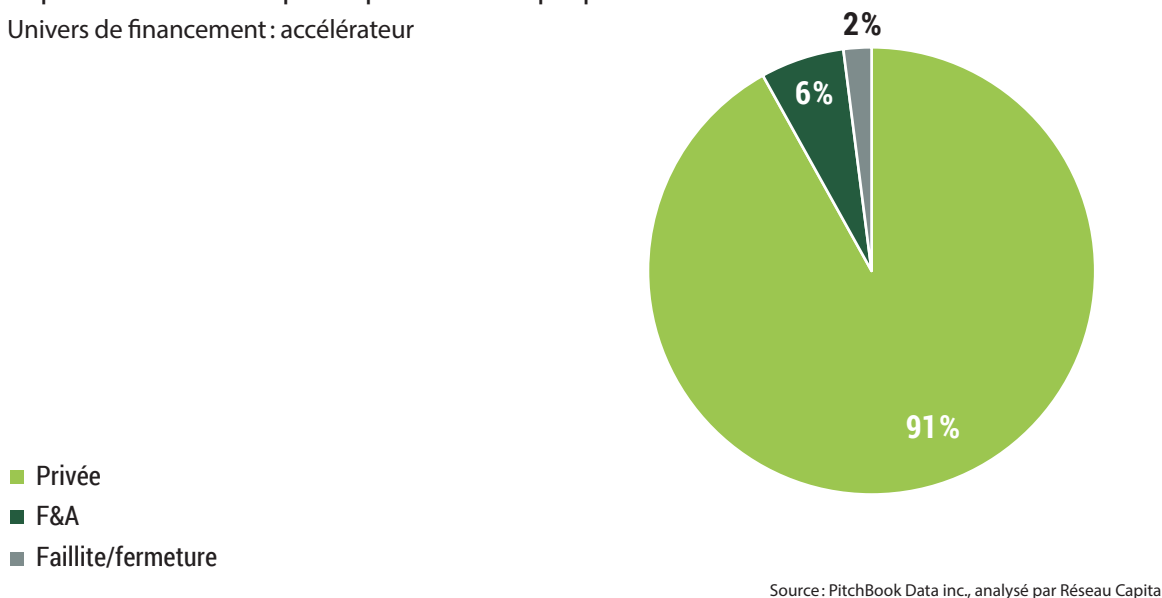
Par statuts de propriété

Sur les 47 entreprises de l'univers, 91% sont privées, 6% ont fermé et 2% a été acquise.

Graphique 24

Répartition des entreprises par statut de propriété

Univers de financement : accélérateur



Par nombres d'employés

Parmi les entreprises de l'univers accélérateurs, 55% ont moins de 10 employés. Une entreprise, fondée en 1967 à 1 700 personnes, alors que 5 entreprises, dont deux fondées avant 2018, comptent entre 20 et 50 employés. Au total, les 36 entreprises de l'univers accélérateurs basées au Québec pour lesquelles la base PitchBook fournit l'information regroupent 2 037 employés.

Tableau 22

Répartition des entreprises par nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre	Pourcentage
1 000+	1	2%
100-999	0	0%
10-99	9	19%
1-9	26	55%
n.d.	11	23%
Total	47	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Flux d'investissement

Nombre d'entreprises financées et nombre de rondes

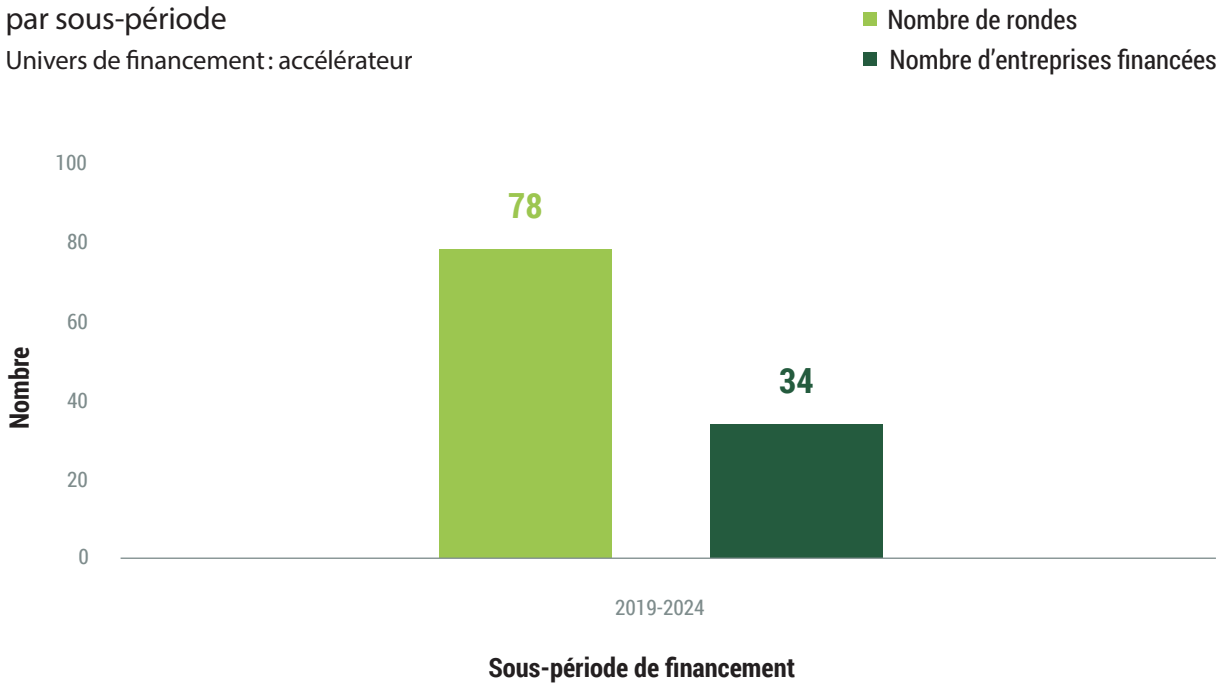
Par définition, l'univers « accélérateur » est un univers transitoire, les entreprises le quittent dès qu'elles sont financées par un fonds de capital de risque ou une autre source de financement. L'analyse s'intéressera donc à l'activité de financement de cet univers que sur la période la plus récente (2019-2024), ce qui donnera une certaine estimation du niveau d'activité d'investissement au sein de cet univers avant que les entreprises n'en sortent.

Sur cette période, le nombre d'investissements est relativement élevé avec une moyenne de 11 investissements par année, de même que le nombre de rondes qui s'établit à 13 par année en moyenne. Ces résultats illustrent le rôle important joué par les accélérateurs au cours de la période récente dans le secteur des matériaux avancés au Québec.

Graphique 25

Nombre de rondes et d'entreprises financées par sous-période

Univers de financement : accélérateur

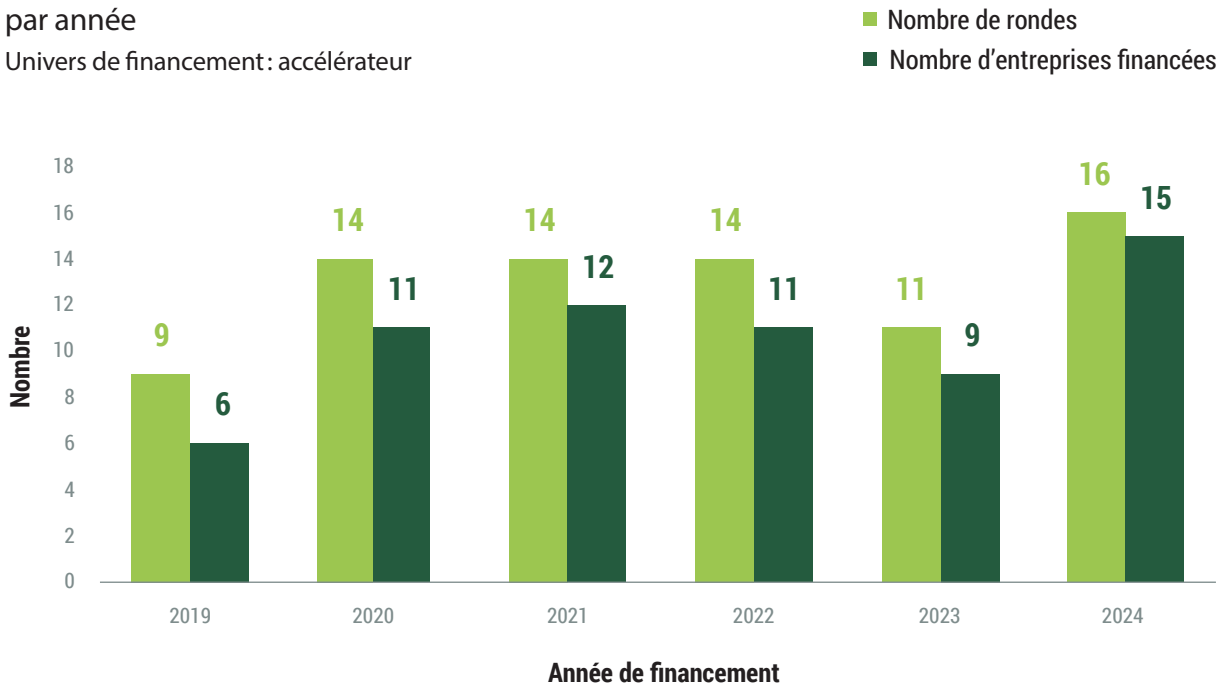


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 26

Nombre de rondes et d'entreprises financées par année

Univers de financement : accélérateur

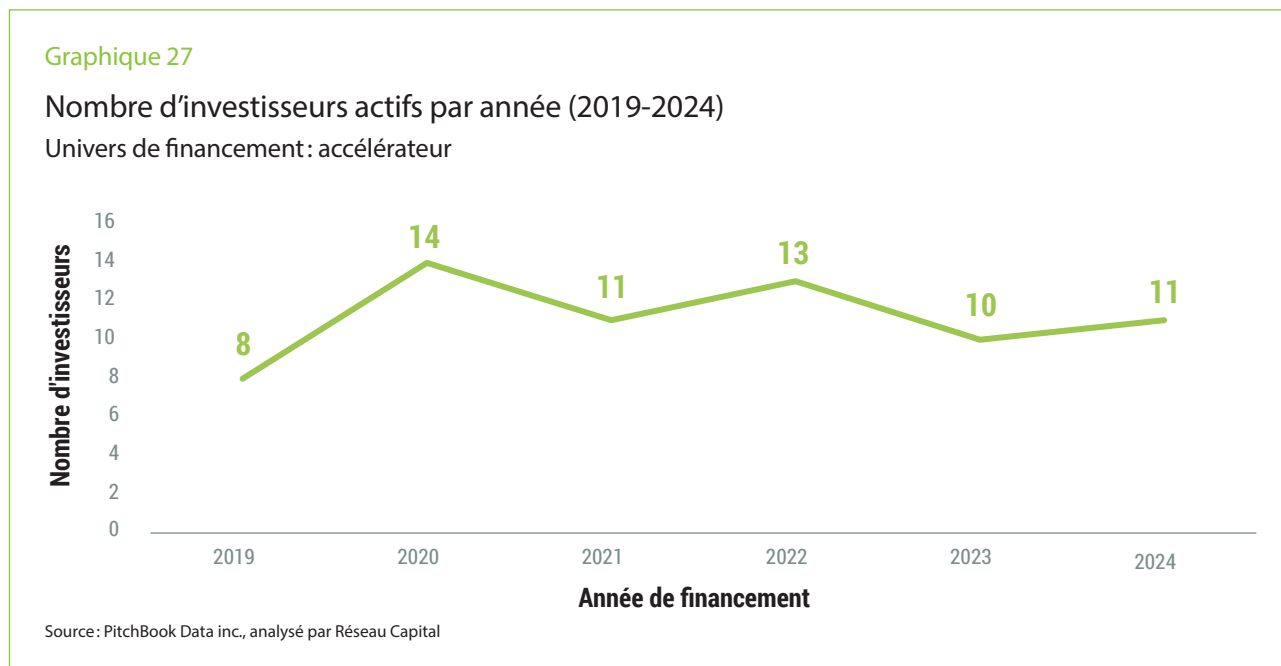


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Investisseurs et financements

Nombre d'investisseurs

Le nombre d'investisseurs actifs dans des entreprises de l'univers accélérateur basées au Québec sur la période récente (2019-2024) est également relativement important (11 investisseurs par an en moyenne).



Par région du siège de l'investisseur et par type d'investisseur

Le tableau 23, qui présente la répartition des 40 investisseurs distincts actifs sur la période 2019-2024, montre que les 15 investisseurs basés au Québec ne représentent que 38% du total. Leur part dans les financements est toutefois plus élevée (46%), ce qui s'explique par le fait qu'ils sont, en moyenne, plus fréquentés par les entreprises du Québec que les accélérateurs de l'extérieur (tableau 23).

Tableau 23

Nombre moyen de financements par investisseur, par région du siège de l'investisseur (2019-2024)

Région	Nombre d'investisseurs	Nombre de financements	Nombre moyen de financements
QC	15	38	2,5
RoC	7	15	2,1
Fédéral	6	15	2,5
É-U	8	10	1,3
International	4	4	1,0
Total	40	82	2,1
QC/Total	38%	46%	-

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 24

Part des investisseurs actifs et des financements par type d'investisseur (2019-2024)

Type d'investisseur	Nombre d'investisseurs	Nombre de financements
Accélérateur	55 %	63 %
Anges	3 %	1 %
Autres	10 %	7 %
CR - Privé	8 %	5 %
Entreprises	5 %	2 %
Gouvernement	18 %	20 %
Institutionnels	3 %	1 %
Total	100 %	100 %

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

La principale source de financement pour les entreprises de l'univers « accélérateur » sont les accélérateurs eux-mêmes. Les autres sources de financement sont peu présentes et de façon dispersée à ce stade (tableau 24).

Le tableau 25 confirme la place importante prise lors de la période la plus récente par les investisseurs de l'extérieur du Québec et, plus particulièrement par les accélérateurs de l'extérieur du Québec : sur la période 2019-2024, 13 accélérateurs de l'extérieur du Québec ont été actifs auprès d'entreprises du Québec contre seulement 9 accélérateurs basés au Québec. Toutefois, ces derniers sont en moyenne plus actifs auprès d'entreprises du Québec que les accélérateurs de l'extérieur du Québec (tableau 23).

Tableau 25

Nombre d'investisseurs actifs par type d'investisseur et région du siège de l'investisseur

Type d'investisseur	QC	Fédéral	Autres
Accélérateur	9	0	13
Anges	0	0	1
Autres	2	0	2
CR - Privé	2	0	1
Entreprises	1	0	1
Gouvernement	1	5	1
Institutionnels	0	1	0
Total	15	6	19

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital



Principaux investisseurs actifs

Le tableau 26 recense les 14 organismes ayant été actifs auprès de deux entreprises ou plus sur la période 2013-2024. Les organismes les plus actifs, soit ceux ayant accompagné 5 entreprises ou plus, sont Creative Destruction Lab (CDL), Esplanade Québec, 2 Degrés, Centech, Cycle Momentum et le McGill Dobson Centre for Entrepreneurship. La lecture du tableau met en évidence les constats suivants :

- Une forte présence d'accélérateurs liés directement ou indirectement à des universités (5) : Creative Destruction Lab et Next, tous deux fondés par Ajay Agrawal à l'Université de Toronto, Centech (ÉTS), le McGill Dobson Centre for Entrepreneurship et Velocity (Université de Waterloo).
- Une présence marquée d'organismes rattachés au gouvernement fédéral (3) : le gouvernement du Canada, Innovative Solutions Canada et le Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada.
- Trois organismes sont basés à Québec (2 Degrés, Le Camp et Quantino). Ils bénéficient de financements publics ainsi que de l'appui de partenaires privés.
- Trois organismes sont des accélérateurs privés. Deux d'entre eux sont liés à des fonds de capital de risque privés, soit Cycle Momentum (Cycle Capital) et Thrive (SVG Ventures), tandis qu'Esplanade Québec est un accélérateur indépendant.
- Un seul organisme est basé à l'extérieur du Canada, soit Thrive.

Par ailleurs, sur les 43 organismes ayant été actifs auprès des entreprises de l'univers des accélérateurs, 29 n'ont accompagné qu'une seule entreprise sur la période. Parmi ceux-ci, on compte 10 sur 15 organismes basés au Québec, 3 sur 5 au fédéral, 5 sur 8 dans le reste du Canada, 7 sur 8 aux États-Unis et 4 sur 4 à l'international.

On a noté que les entreprises du Québec sont capables d'intéresser un nombre significatif d'organismes/accélérateurs de l'extérieur du Québec. Toutefois, ces interactions demeurent occasionnelles.

On a également souligné le nombre relativement important d'accélérateurs basés à l'extérieur du Québec. Il est intéressant de noter qu'à part CDL et Velocity au Canada, on ne retrouve dans la liste aucun des accélérateurs internationaux les plus connus, généralistes ou spécialisés (tableau 27).

Tableau 26

Investisseurs ayant financé au moins deux entreprises sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Creative Destruction Lab	RoC	Accélérateur	Accélérateur	1	8	9	1	8	9
Esplanade Québec	QC	Accélérateur	Accélérateur		8	8		8	8
Centech	QC	Accélérateur	Accélérateur	2	4	6	2	4	6
2 Degrés	QC	Accélérateur	Accélérateur		6	6		6	6
McGill Dobson Centre for Entrepreneurship	QC	Accélérateur	Accélérateur	3	2	5	3	2	5
Cycle Momentum	QC	Accélérateur	Accélérateur	1	4	5	1	4	5
Gouvernement du Canada	Fédéral	Accélérateur	Gouvernement		5	5		3	3
Innovative Solutions Canada	Fédéral	Accélérateur	Accélérateur		5	5		3	3
LE CAMP	QC	Accélérateur	Accélérateur		3	3		2	2
Next	RoC	Accélérateur	Accélérateur		2	2		2	2
SVG Ventures THRIVE	É-U	Accélérateur	CR - Privé		2	2		2	2
Quantino	QC	Accélérateur	Accélérateur		2	2		2	2
Velocity	RoC	Accélérateur	Accélérateur	1	1	2	1	1	2
Natural Sciences and Engineering Research Council	Fédéral	Accélérateur	Gouvernement	1	1	2	1	1	2

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 27

Accélérateurs basés à l'extérieur du Québec actifs sur la période 2013-2024

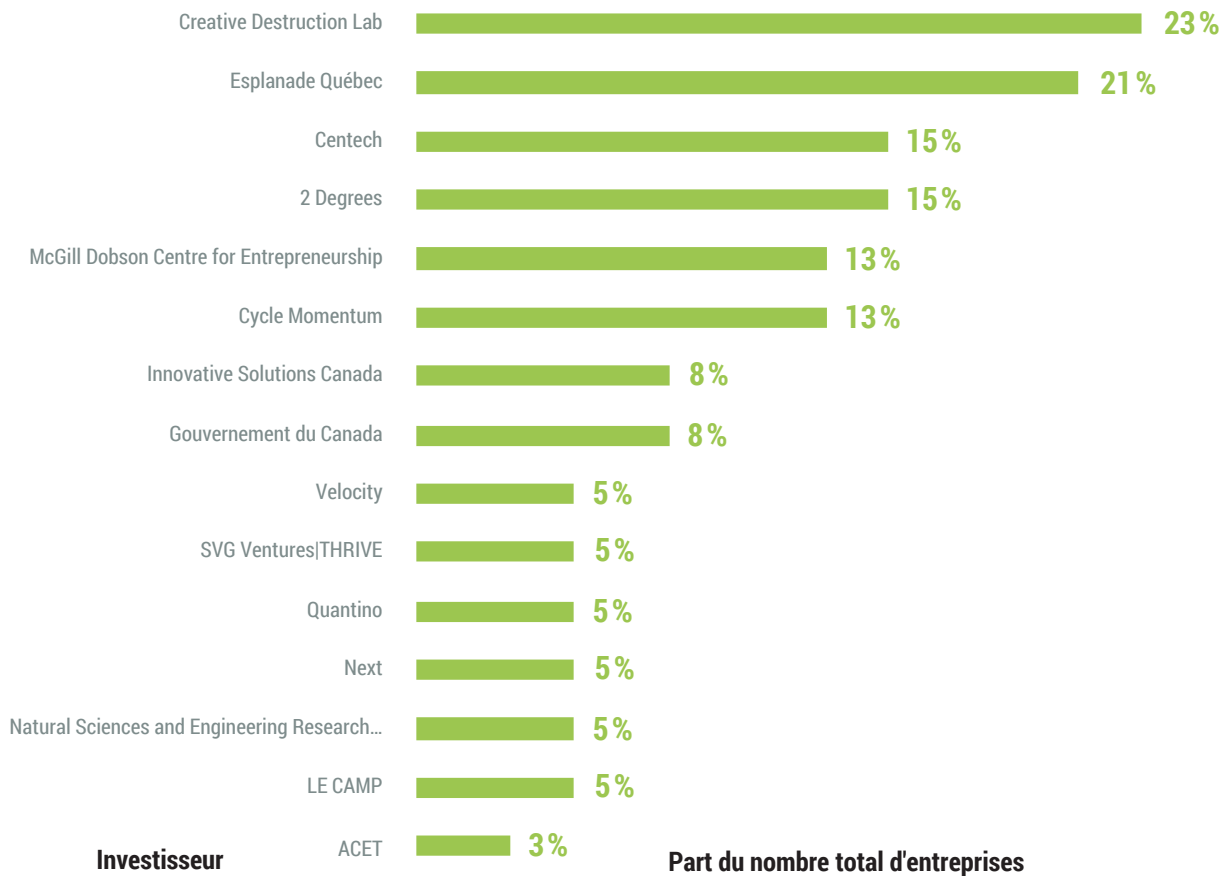
Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Creative Destruction Lab	RoC	Accélérateur	Accélérateur	1	8	9	1	8	9
Innovative Solutions Canada	Fédéral	Accélérateur	Accélérateur		5	5		3	3
Next	RoC	Accélérateur	Accélérateur		2	2		2	2
Velocity	RoC	Accélérateur	Accélérateur	1	1	2	1	1	2
Innovation and Collaboration Centre	INT	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Startup Garage	RoC	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Starburst	É-U	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Astralabs	É-U	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Emergence Incubator	RoC	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Clean Energy International Incubation Centre	INT	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Ocean Startup Project	RoC	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Duality Accelerator	É-U	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
Fowler GSIC	É-U	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1
INCUBATE	INT	Accélérateur	Accélérateur		1	1		1	1

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

En résumé, le graphique 28 indique la proportion des entreprises de l'univers accélérateur qui ont été financées par chacun des principaux accélérateurs : près du quart d'entre elles sont passées par CDL et plus de 20 % par Esplanade Québec.

Graphique 28

Part des entreprises financées
par investisseur (top 15)
Univers de financement : accélérateur



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Principaux résultats

- 47 entreprises de l'univers PRIMA Québec appartiennent à l'univers de financement des accélérateurs, c'est-à-dire qu'elles sont passées par des accélérateurs sans avoir encore obtenu de financement provenant d'autres types d'investisseurs.
- 43 de ces entreprises (91 %) poursuivent leurs activités de façon indépendante et demeurent privées.
- Les principaux secteurs représentés sont le B2B (36 %), les TIC (32 %), les matériaux et ressources (17 %) et la santé (11 %). Cette répartition sectorielle est proche de celle observée dans l'univers « capital de risque ».
- Une part importante des entreprises de l'univers des accélérateurs a été créée et financée au cours de la période récente, ce qui est cohérent avec le caractère transitoire de cet univers, une proportion significative des entreprises étant appelée à transiter vers l'univers du « capital de risque ». Toutefois, ce passage ne s'est pas encore produit pour 23 entreprises fondées avant 2019, celles-ci demeurant soit au stade des accélérateurs, soit parvenant à s'autofinancer par d'autres moyens.
- Les années de fondation 2022 et 2024 ne comptent aucune entreprise, ce qui peut s'expliquer soit par un ralentissement récent de l'activité de recrutement des accélérateurs, soit par le fait que toutes les entreprises concernées aient déjà transité vers d'autres univers de financement, cette dernière hypothèse apparaissant toutefois moins vraisemblable.
- 55 % des entreprises de l'univers des accélérateurs comptent moins de 10 employés. Au total, les 36 entreprises de l'univers des accélérateurs basées au Québec pour lesquelles la base de données PitchBook fournit des informations regroupent 2 037 employés.
- Le nombre d'entreprises financées sur la période récente est relativement élevé, avec une moyenne de 11 entreprises financées par année sur la période 2019-2024, tout comme le nombre de rondes, qui s'établit à 13 par année en moyenne.
- Cela souligne le rôle important joué par les accélérateurs au cours de la période récente dans le secteur des matériaux avancés au Québec.



- La principale source de financement des entreprises de l'univers des accélérateurs demeure les accélérateurs eux-mêmes. Les autres sources de financement sont peu présentes à ce stade et apparaissent de manière dispersée.
- Les accélérateurs basés à l'extérieur du Québec ont pris une place importante au cours de la période récente: sur la période 2019-2024, 14 accélérateurs externes ont été actifs auprès d'entreprises québécoises, contre 9 accélérateurs basés au Québec.
- Toutefois, à l'exception de Creative Destruction Lab (CDL) et de Velocity au Canada, aucun des accélérateurs internationaux les plus reconnus, qu'ils soient généralistes ou spécialisés, ne figure parmi les accélérateurs basés hors Québec.
- Parmi les 14 organismes ayant été actifs dans deux entreprises ou plus, on note la place importante prises par:
 - Les accélérateurs liés à des universités
 - Les organismes rattachés au gouvernement fédéral
 - Les accélérateurs soutenus par des financements publics et basés dans la ville de Québec.
- Seuls 3 de ces 14 organismes sont des organismes privés, dont 2 sont liés à des fonds de capital de risque, soit Cycle Momentum et Thrive (SVG Ventures). Un seul de ces organismes est basé à l'extérieur du Canada, soit Thrive.
- Les entreprises québécoises parviennent à susciter l'intérêt d'un nombre significatif d'organismes basés à l'extérieur du Québec, mais un seul d'entre eux a été actif auprès de plus d'une entreprise. Les relations avec ces organismes externes demeurent donc, dans une très large majorité des cas, occasionnelles.

Entreprises dont l'univers de financement est « capital de développement »

Entreprises

Il y a 69 entreprises de l'univers PRIMA Québec qui sont basées au Québec, soit 14% du total, et qui appartiennent à l'univers « capital de développement », c'est-à-dire qu'elles ont été financées par du capital développement (croissance ou rachat), qu'elles demeurent indépendantes, aient été acquises ou fermées.

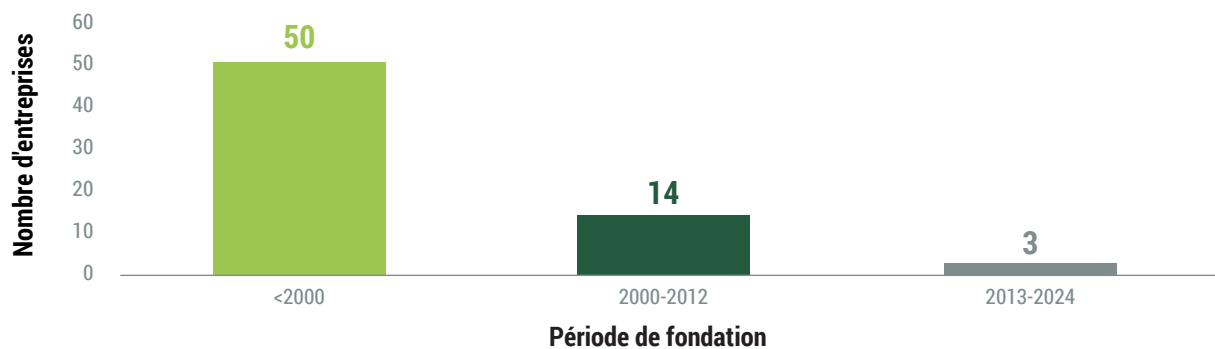
Par année de création des entreprises

L'année de création n'est connue que pour 67 des 69 entreprises

Graphique 29

Répartition des entreprises par période de fondation

Univers de financement : capital de développement

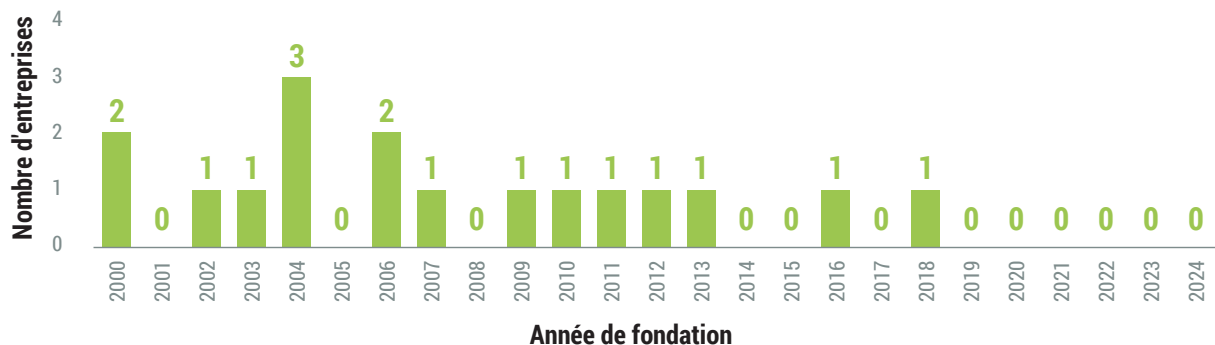


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 30

Création d'entreprises par année de fondation depuis 2000

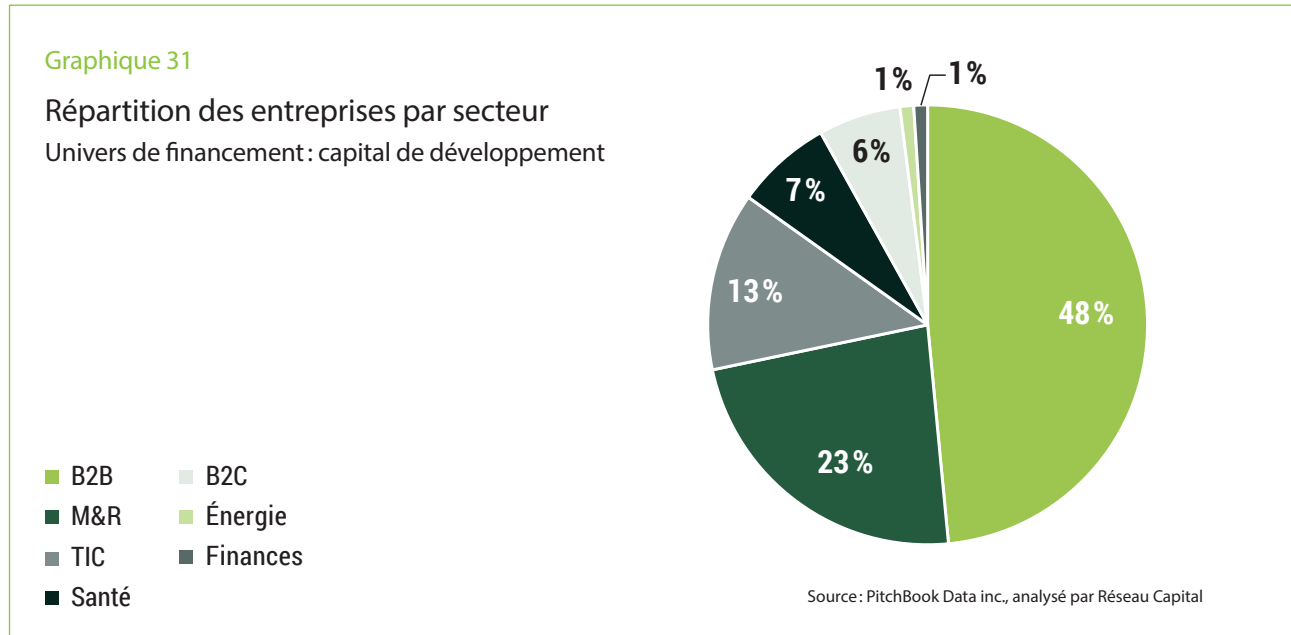
Univers de financement : capital de développement



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Dans leur ensemble, ces entreprises sont relativement anciennes : 50 d'entre elles (75 %) ont été fondées avant 2000. Seules 3 ont été créées au cours de la période 2013-2024 et aucune après 2018, ce qui semble refléter un dynamisme relativement faible en matière de création d'entreprises et de croissance du secteur.

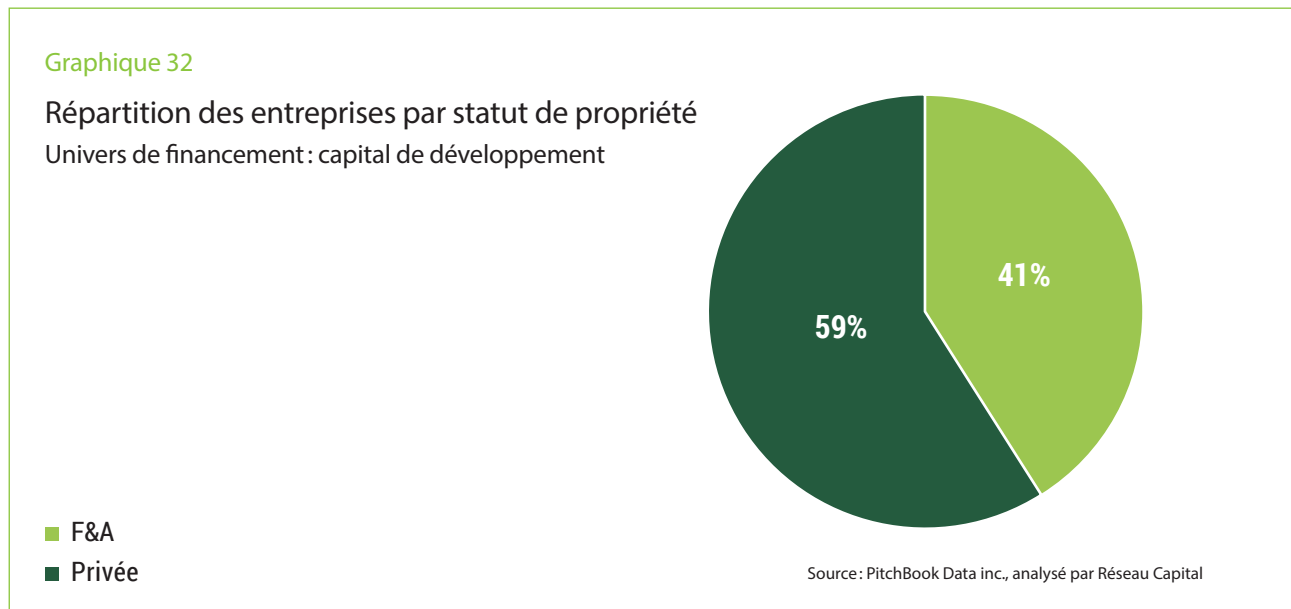
Par secteurs



Selon la nomenclature de PitchBook, les secteurs les plus représentés sont le B2B (48%), les matériaux et ressources (23%) et les TIC (13%). Cette répartition sectorielle diffère sensiblement de celle observée dans les univers « capital de risque » et « accélérateur », où les TIC occupaient une place nettement plus importante, supérieure à 30%, tandis que les matériaux et ressources y représentaient une part plus faible.

Par statuts de propriété

Sur les 69 entreprises de l'univers, 28 (41 %) ont été acquises ou fusionnées et 41 (59 %) sont privées.



Par nombres d'employés

Tableau 28

Répartition des entreprises par nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre	Pourcentage
1 000+	7	10%
100-999	31	45%
10-99	26	38%
1-9	1	1%
n.d.	4	6%
Total	69	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

55% de ces entreprises ont plus de 100 employés et 7 (10%) ont plus de 1 000 employés. Au total, les 69 entreprises de statut capital de développement basées au Québec pour lesquelles la base PitchBook fournit l'information regroupent 23 651 employés.

Par nature de la dernière transaction

Tableau 29

Répartition des entreprises selon la nature de leur dernière transaction

Type	Nombre	Pourcentage
Rachat	33	48%
F&A	8	12%
Croissance	27	39%
Autre	1	1%
Total	69	100%

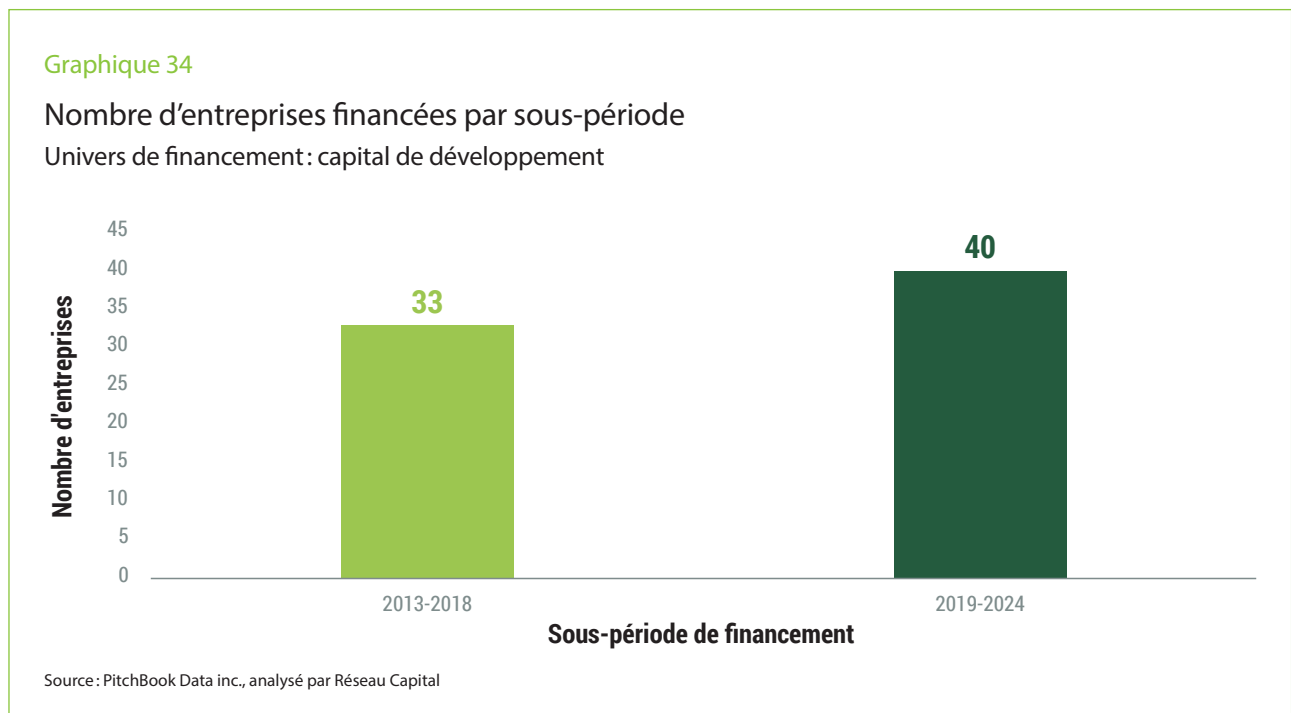
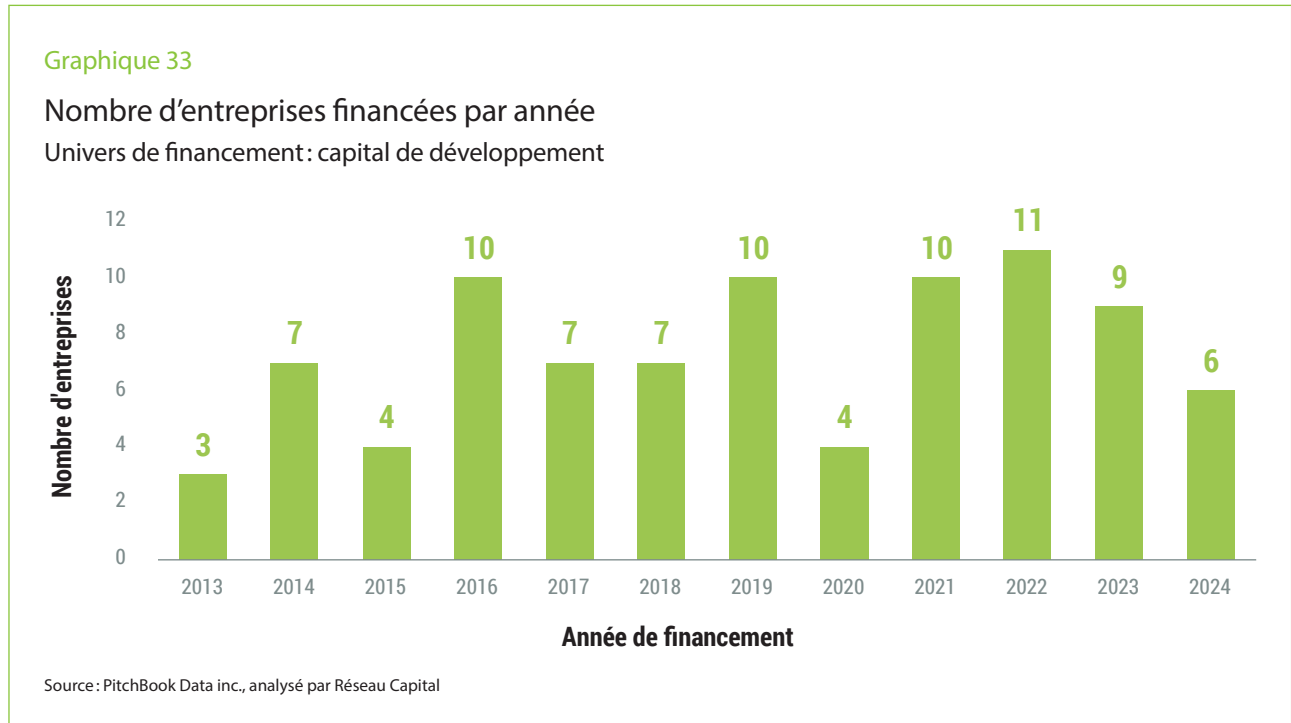
Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Pour 33 entreprises (48%), la dernière transaction (hormis les transactions de rachat secondaire) était une transaction de rachat (*buyout*), incluant les rachats par le management, 8 (12%) étaient des transactions de fusion-acquisition et 27 (39%) des investissements de croissance.

Flux d'investissement

La base de données PitchBook permet de suivre, par période, le nombre d'entreprises financées ainsi que le nombre de transactions. En revanche, dans la majorité des cas, les montants des transactions ne sont pas disponibles, ce qui empêche toute analyse fondée sur cette variable.

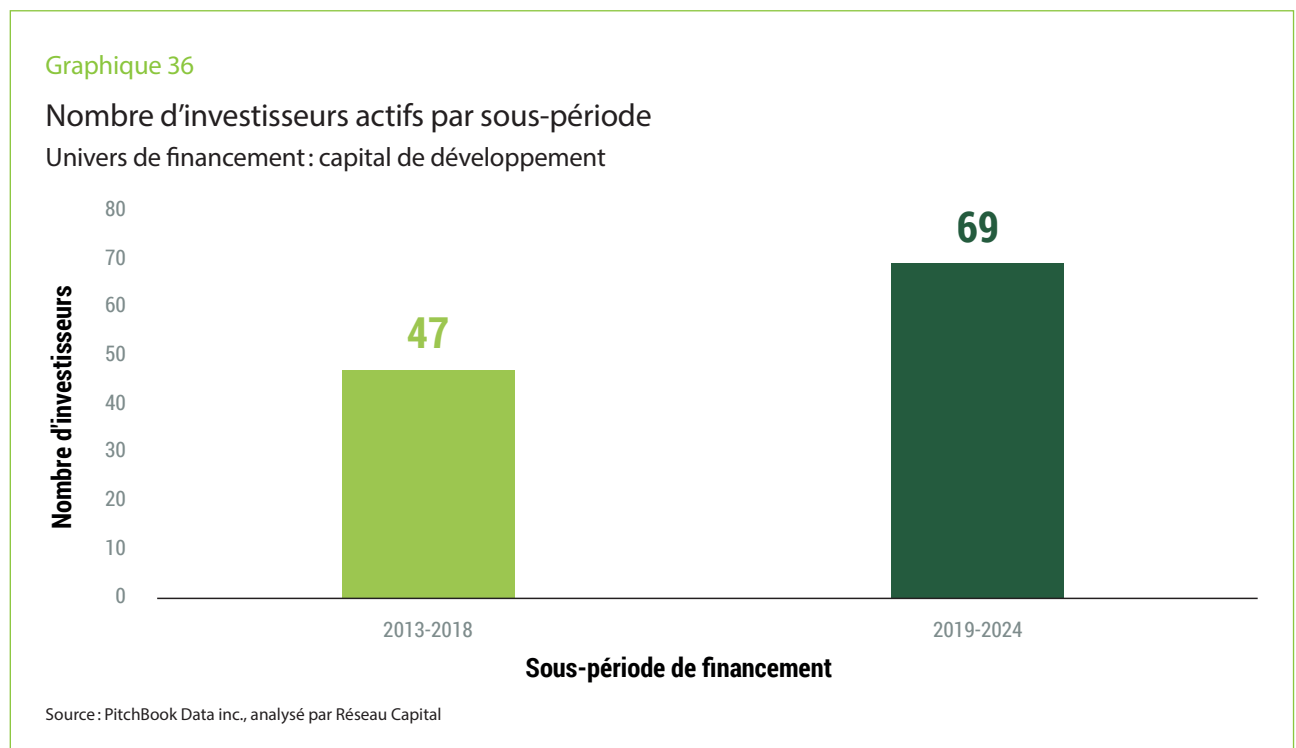
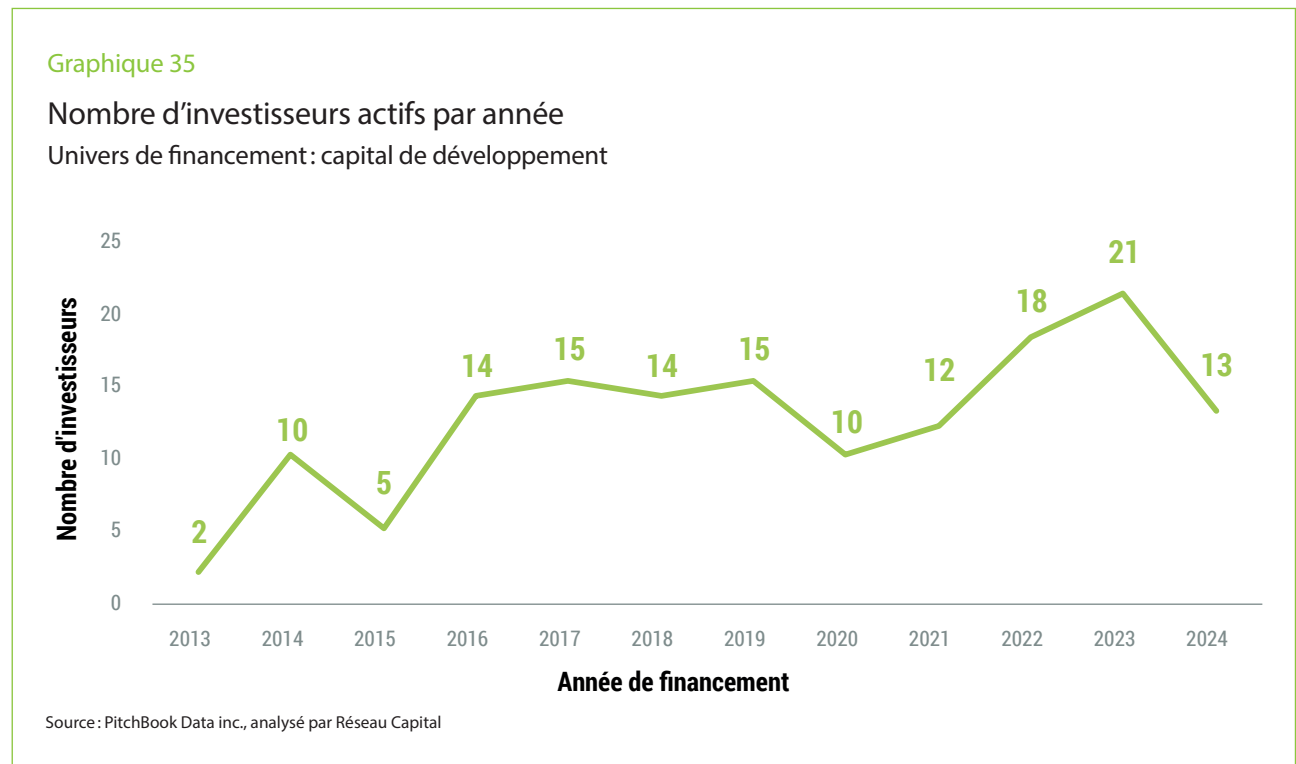
Le nombre de transactions et d'entreprises financées a connu une forte croissance en début de période, suivie d'un creux au début de la pandémie de COVID-19, puis d'un fléchissement en fin de période, en cohérence avec les tendances générales observées dans le capital investissement.



Investisseurs et financements

Par périodes

Le nombre d'investisseurs actifs dans des entreprises de l'univers capital de développement basées au Québec a connu une croissance relativement soutenue depuis 2013 passant de 47 en première période à 69 en deuxième période.



Par région du siège de l'investisseur

Les investisseurs actifs basés au Québec ne représentent qu'environ 20% du total et cette proportion varie peu entre les deux périodes (tableau 30).

Le groupe le plus nombreux est celui des investisseurs américains (38 sur l'ensemble de la période contre 19 pour le Québec). C'est aussi le groupe qui croît le plus entre les deux périodes. Les investisseurs internationaux (26) sont également plus nombreux que les investisseurs basés au Québec.

Le secteur semble donc être en mesure d'attirer un nombre très significatif d'investisseurs de l'extérieur du Québec, non seulement du Canada ou des États-Unis,

mais également de l'international (hors États-Unis).

Pour ce qui est du nombre de financements, la part du Québec (34 % sur l'ensemble de la période) est supérieure à sa part dans le nombre d'investisseurs actifs (tableau 31). Ceci résulte du fait que les investisseurs du Québec sont en moyenne plus actifs au Québec que les investisseurs venus de l'extérieur, comme l'illustre le tableau 32.

On note également que les investisseurs fédéraux, tout comme ceux du Québec, sont en moyenne nettement plus actifs que les autres types d'investisseurs.

Tableau 30

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total	QC/Total
2013-2018	11	7	5	12	12	47	23 %
2019-2024	13	10	4	28	14	69	19 %
2013-2024	19	15	7	38	26	105	18 %
2019-2024/2013-2018	1,2	1,4	0,8	2,3	1,2	1,5	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 31

Nombre de financements par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total	QC/Total
2013-2018	25	7	9	15	12	68	37 %
2019-2024	32	12	10	31	14	99	32 %
2013-2024	57	19	19	46	26	167	34 %
2019-2024/2013-2018	1,3	1,7	1,1	2,1	1,2	1,5	

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 32

Nombre moyen de financements par investisseur, par sous-période et région du siège de l'investisseur

Période	QC	RoC	Fédéral	É-U	INT	Total
2013-2018	2,3	1,0	1,8	1,3	1,0	1,4
2019-2024	2,5	1,2	2,5	1,1	1,0	1,4
2013-2024	3,0	1,3	2,7	1,2	1,0	1,6
2019-2024/2013-2018	1,1	1,2	1,4	0,9	1,0	1,0

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par type d'investisseur

Tableau 33

Part des investisseurs actifs et des financements par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	Nombre d'investisseurs			Nombre de financements		
	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Autres	2 %	3 %	2 %	3 %	3 %	3 %
CD - Privé	28 %	42 %	37 %	21 %	30 %	26 %
CR - Privé	6 %	4 %	6 %	4 %	4 %	4 %
Entreprises	28 %	20 %	26 %	21 %	16 %	18 %
Family office	4 %	1 %	3 %	3 %	1 %	2 %
Gouvernement	6 %	3 %	4 %	7 %	5 %	6 %
Institutionnels	21 %	12 %	11 %	38 %	30 %	34 %
Sociétés d'investissement/banques	4 %	14 %	11 %	3 %	10 %	7 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

En termes de nombre d'investisseurs, les fonds de capital de développement privés constituent la principale source de financement des entreprises de l'univers du « capital de développement ». Leur part augmente d'une sous-période à l'autre, tant pour le nombre d'investisseurs actifs (de 28 % à 42 %) que pour le nombre de financements (de 21 % à 30 %). Ils sont suivis par les entreprises et par les investisseurs institutionnels, dont les parts respectives sont en tendance décroissante.

Toutefois, la part des investisseurs institutionnels dans le nombre total de financements demeure supérieure à celle des autres catégories, ce qui reflète un nombre moyen d'investissements par investisseur plus élevé (tableau 34).

On doit souligner que les fonds de capital de développements privés ne représentent que 26 % du nombre de financements sur l'ensemble de la période, derrière les investisseurs institutionnels (34 %), et devant les entreprises (18 %).

Tableau 34

Nombre moyen de financements par investisseur, par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Autres	2,0	1,5	2,5
CD - Privé	1,1	1,0	1,1
CR - Privé	1,0	1,3	1,2
Entreprises	1,1	1,1	1,1
Family office	1,0	1,0	1,0
Gouvernement	1,7	2,5	2,5
Institutionnels	2,6	3,8	4,7
Sociétés d'investissement/banques	1,0	1,0	1,0
Total	1,4	1,4	1,6

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par type d'investisseur et par région du siège de l'investisseur

En examinant les tableaux 35, 36 et 37 ci-dessous, les points suivants méritent d'être soulignés:

- Fonds de capital de développement privés: seuls 2 fonds basés au Québec ont investi dans les entreprises de l'univers, contre 37 fonds basés à l'extérieur du Québec. Cela représente 2 financements provenant de fonds québécois, contre 42 financements issus de fonds de l'extérieur du Québec.
- Entreprises: seules 3 entreprises basées au Québec ont investi dans les entreprises de l'univers, contre 24 entreprises basées à l'extérieur du Québec, soit 3 financements provenant d'une entreprise québécoise contre 27 financements issus d'entreprises de l'extérieur du Québec.
- Investisseurs institutionnels: sur l'ensemble de la période, les entreprises de l'univers ont été financées par 8 investisseurs institutionnels québécois et 4 investisseurs institutionnels fédéraux, représentant respectivement 46 et 10 financements.

Ces éléments mettent en évidence l'importance des sources de financement privées, fonds de capital de développement et entreprises, basées à l'extérieur du Québec, ainsi que la progression de leur rôle entre les deux périodes. Les sources de financement privées basées au Québec apparaissent, en comparaison, étonnamment limitées.

Pour les investisseurs institutionnels, sur l'ensemble de la période, les financements provenant de ces fonds représentent 84 % des financements d'investisseurs basés au Québec en première période (21/25), 78% en deuxième période (25/32) et 81 % au total (46/57).

Au total, 34% des investissements reçus par les entreprises de l'univers proviennent d'investisseurs institutionnels, tandis que 54% proviennent d'investisseurs basés à l'extérieur du Québec ou du palier fédéral.

Tableau 35

Nombre d'investisseurs actifs par sous-période, type d'investisseur et région du siège de l'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018			2019-2024			2013-2024		
	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres
CD - Privé	0	0	13	2	0	27	2	0	37
CR - Privé	0	0	3	1	0	2	1	0	5
Entreprises	2	0	11	1	0	13	3	0	24
Family office	0	0	2	1	0	0	1	0	2
Gouvernement	1	2	0	0	2	0	1	3	0
Institutionnels	7	3	0	6	2	0	8	4	0
Sociétés d'investissement/banques	1	0	1	2	0	8	3	0	9
Autres	0	0	1	0	0	2	0	0	2
Total	11	5	31	13	4	52	19	7	79

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Tableau 36

Nombre de financements par sous-période, type d'investisseur et région du siège de l'investisseur

Type d'investisseur	2013-2018			2019-2024			2013-2024		
	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres	QC	Fédéral	Autres
CD - Privé	0	0	14	2	0	28	2	0	42
CR - Privé	0	0	3	1	0	3	1	0	6
Entreprises	2	0	12	1	0	15	3	0	27
Family office	0	0	2	1	0	0	1	0	2
Gouvernement	1	4	0	0	5	0	1	9	0
Institutionnels	21	5	0	25	5	0	46	10	0
Sociétés d'investissement/banques	1	0	1	2	0	8	3	0	9
Autres	0	0	2	0	0	3	0	0	5
Total	25	9	34	32	10	57	57	19	91

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

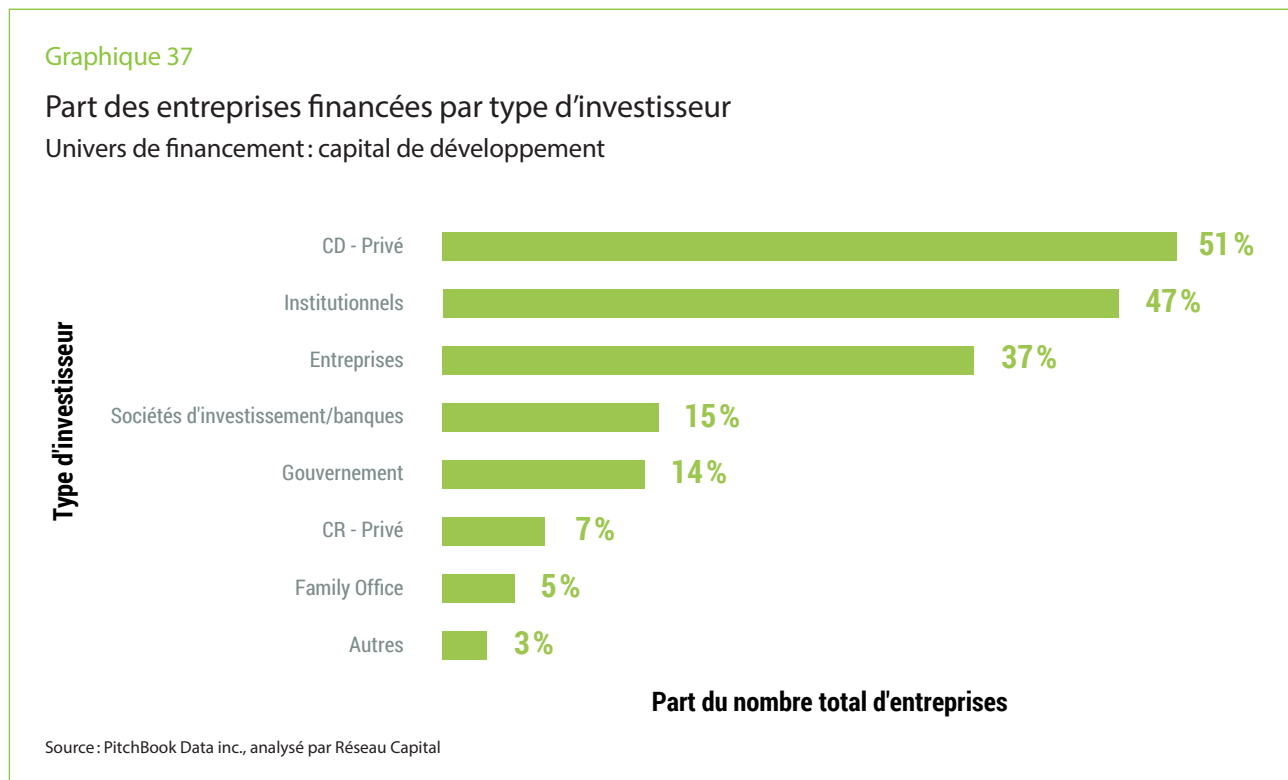
Tableau 37

Part des investisseurs actifs et des financements par sous-période et type d'investisseur

Type d'investisseur	Nombre d'investisseurs			Nombre de financements		
	2013-2018	2019-2024	2013-2024	2013-2018	2019-2024	2013-2024
Autres	2%	3%	2%	3%	3%	3%
CD - Privé	28%	42%	37%	21%	30%	26%
CR - Privé	6%	4%	6%	4%	4%	4%
Entreprises	28%	20%	26%	21%	16%	18%
Family office	4%	1%	3%	3%	1%	2%
Gouvernement	6%	3%	4%	7%	5%	6%
Institutionnels	21%	12%	11%	38%	30%	34%
Sociétés d'investissement/banques	4%	14%	11%	3%	10%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Une autre façon d'analyser le rôle joué par les diverses catégories d'investisseurs dans le financement des entreprises du secteur est de regarder la proportion d'entreprises qui ont reçu au moins un financement des diverses catégories d'investisseur (graphique 37).



Les points suivants méritent d'être soulignés:

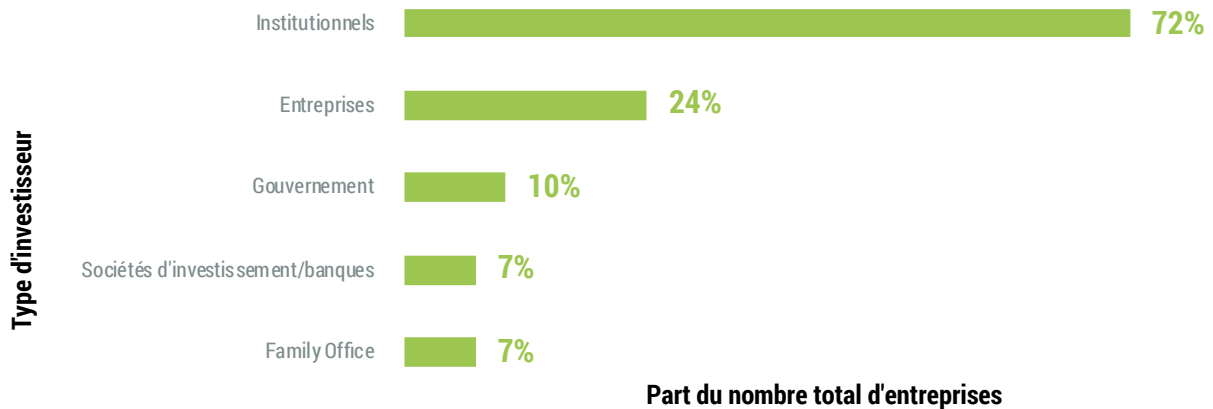
- Le capital de développement privé constitue la principale source de financement, mais seules 51% des entreprises ont reçu au moins un financement provenant d'un fonds de capital de développement privé. Cela signifie que 49% des entreprises ont réalisé des rondes de capital de développement financées exclusivement par d'autres sources, principalement des investisseurs institutionnels, mais également des entreprises, des institutions financières ou d'autres acteurs.
- 47% des entreprises ont reçu des financements d'investisseurs institutionnels.
- 37% ont reçu des financements d'entreprises.

Le graphique 38 montre par ailleurs que, pour les entreprises n'ayant pas reçu de financement de fonds privés de capital de développement, la principale source de financement est constituée des investisseurs institutionnels: 72% de ces entreprises ont reçu des financements d'investisseurs institutionnels, tandis que 24 % ont reçu des financements d'entreprises.

Graphique 38

Part des entreprises financées par type d'investisseur,
parmi celles n'ayant pas reçu de financement de CD privé

Univers de financement : capital de développement



Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Principaux investisseurs actifs

Le tableau 38 liste les 14 investisseurs ayant financé deux entreprises ou plus sur la période 2013-2024 par ordre décroissant du nombre d'entreprises dans lesquelles ils ont investi. La lecture du tableau appelle les remarques suivantes:

- Le tableau est dominé par les investisseurs institutionnels.
- Les institutionnels du Québec viennent en tête: Desjardins Capital, Investissement Québec, le Fonds de Solidarité FTQ, La Caisse, Fondation, puis le Fonds Manufacturier Québécois.
- Les institutionnels fédéraux s'y ajoutent : BDC Capital, le Gouvernement du Canada et EDC Investments
- Seuls quatre fonds de capital développements privés figurent dans la liste, loin derrière les principaux investisseurs institutionnels, dont 3 du reste du Canada (Birch Hill Equity Partners, Northleaf Capital Partners, TorQuest Partners) et 1 des États-Unis (Wynnchurch Capital).
- Aucun fonds de capital développement privé du Québec ne figure dans la liste.⁶
- On a noté que les entreprises étaient une des trois principales sources de financement de capital développement, mais aucune n'a fait plus d'un investisse-

ment dans l'univers PRIMA Québec. Logiquement, elles n'interviennent que de façon occasionnelle, en fonction de leurs besoins d'acquisition.

- On a également noté la place prépondérante en nombres d'investisseurs et de financements, des investisseurs basés aux États-Unis ou à l'international, mais seul un investisseur de ces régions (Wynnchurch capital) a investi dans plus d'une entreprise du secteur au Québec et figure dans la liste, ce qui montre que si le Québec est en mesure d'attirer un nombre important d'investisseurs de l'extérieur, ce n'est là encore que sur une base occasionnelle.



⁶Novacap figure toutefois dans la liste des anciens investisseurs de 4 entreprises: Creaform, Maax Bath, CorActive et Royal Mat

Tableau 38

Investisseurs ayant financé au moins deux entreprises sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Desjardins Capital	QC	CD	Institutionnels	4	7	11	4	6	10
Investissement Québec	QC	CD	Institutionnels	2	11	13	2	7	9
Fonds de solidarité FTQ	QC	CD	Institutionnels	5	2	7	5	2	7
BDC Capital	Fédéral	CD	Institutionnels	3	2	5	3	2	5
La Caisse	QC	CD	Institutionnels	4	2	6	4	1	5
Gouvernement du Canada	Fédéral	CD	Gouvernement	3	3	6	3	3	5
Fondaction	QC	CD	Institutionnels	2	2	4	2	2	4
Wynnchurch Capital	É-U	CD	CD - Privé	2	1	3	2	1	3
EDC Investments	Fédéral	CD	Institutionnels		3	3		3	3
Northleaf Capital Partners	RoC	CD	CD - Privé		2	2		2	2
Innovative Solutions Canada	RoC	CD	Accélérateur		2	2		2	2
Fonds Manufacturier Québécois	QC	CD	Institutionnels	2		2	2		2
TorQuest Partners	RoC	CD	CD - Privé	1	1	2	1	1	2
Birch Hill Equity Partners	RoC	CD	CD - Privé	1	1	2	1	1	2

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Même s'ils demeurent des investisseurs occasionnels, les investisseurs de l'extérieur du Québec et du fédéral⁷ jouent un rôle clé dans les financements de capital développement du secteur comme l'illustre le tableau 39.

D'une période à l'autre, la proportion de rondes comprenant au moins un investisseur du Québec ou du palier fédéral est en légère baisse, passant de 62 % à 59 % ce qui implique que près de 41 % ne font intervenir que des investisseurs basés à l'extérieur du Québec ou du fédéral.

De même, la part des rondes composées exclusivement d'investisseurs du Québec ou du palier fédéral suit une tendance similaire, reculant légèrement de 41 % à 39 %. Il en découle qu'environ les deux tiers des transactions (59 % à 61%) incluent au moins un investisseur provenant de l'extérieur du Québec ou du fédéral.

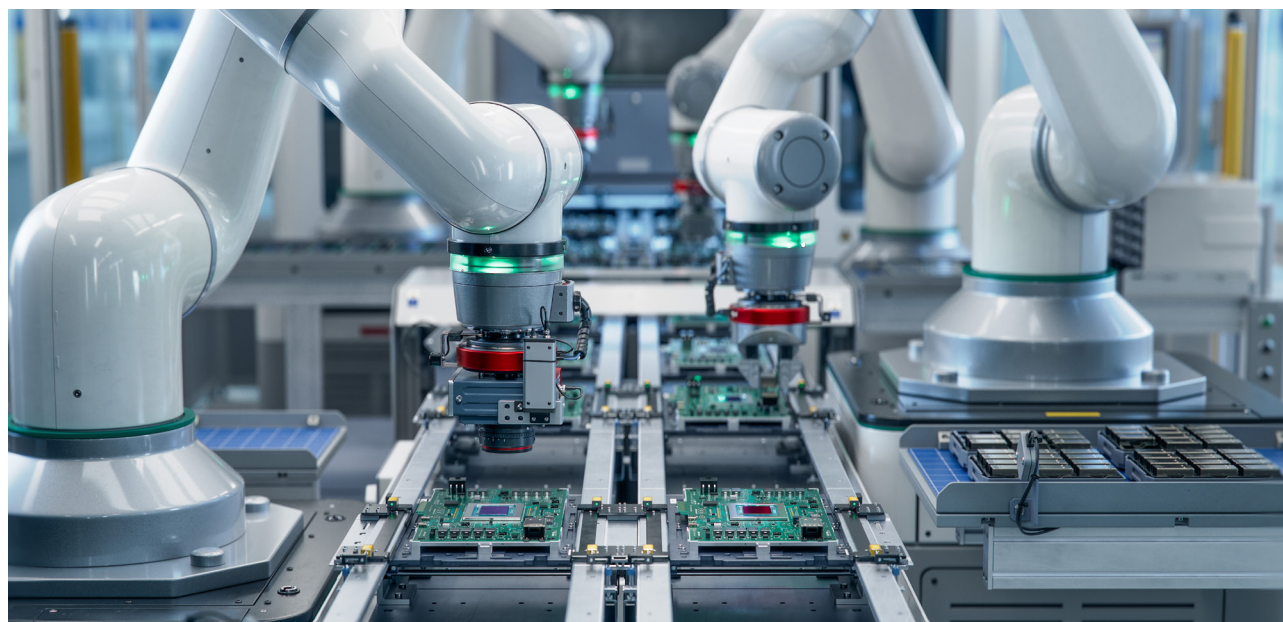
Tel que mentionné précédemment, les investisseurs basés à l'extérieur du Québec et du palier fédéral sont à l'origine de 54% des financements reçus par les entreprises de l'univers sur la période 2013-2024.

Tableau 39

Part du Québec et du Fédéral dans le nombre de rondes par sous-période

Composition des investisseurs	Nombre		Pourcentage	
	2013-2018	2019-2024	2013-2018	2019-2024
≥ 1 investisseur QC ou Fédéral	23	30	62%	59%
Investisseur QC ou Fédéral exclusivement	15	20	41%	39%
Total du nombre de rondes	37	51	-	-

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital



⁷ Les investisseurs du fédéral sont des investisseurs pan-canadiens, dont certains sont basés et au Québec et qui ont pour vocation d'investir dans toutes les provinces

Principaux résultats

- 69 entreprises de l'univers PRIMA Québec et basées au Québec appartiennent à l'univers d'investissement « capital de développement », c'est-à-dire qu'elles ont été financées par du capital de développement privé ou institutionnel.
- 41 % d'entre elles ont été acquises ou fusionnées et 59 % continuent d'opérer comme des entreprises privées indépendantes.
- Les secteurs les plus représentés, sont le B2B (48 %), les matériaux et ressources (23 %) et les TIC (13 %). Cette structure est assez différente de celle des univers « capital de risque » et « accélérateur » où les TIC représentaient une place nettement plus importante, supérieure à 30 %, et les matériaux et ressources une part plus faible.
- Dans leur ensemble, ces entreprises sont relativement anciennes: 50 d'entre elles (75 %) ont été fondées avant 2000. Seules 3 ont été créées au cours de la période 2013-2024 et aucune après 2018, ce qui semble traduire un dynamisme relativement faible en matière de création d'entreprises et de croissance du secteur.
- Pour 33 entreprises (48 %), la dernière transaction (hormis les transactions de rachat secondaire) était une transaction de rachat (*buyout*), incluant les rachats par le management, 8 (12 %) étaient des transactions de fusion-acquisition et 27 (39 %) des investissements de croissance.
- 55 % de ces entreprises ont plus de 100 employés et 7 (10 %) ont plus de 1 000 employés. Au total, les 69 entreprises de statut capital de développement basées au Québec pour lesquelles la base PitchBook fournit l'information regroupent 23 651 employés.
- Le nombre de transactions et d'entreprises financées a connu une forte croissance en début de période, suivie d'un creux au début de la pandémie de COVID, avant d'observer un fléchissement en fin de période, en cohérence avec les tendances générales observées dans le capital investissement.
- Le nombre d'investisseurs a connu une croissance relativement soutenue depuis 2013 passant de 47 en première période à 69 en deuxième période (+47 %). Le nombre d'investisseurs de l'extérieur du Québec et du fédéral a crû plus rapidement encore passant de 31 à 52 (+68 %). En deuxième période, les investisseurs de l'extérieur représentaient 75 % du total.
- Les principales sources de financement sont les fonds de capital de développement privés, les investisseurs institutionnels et les entreprises.
- Seules 51 % des entreprises ont reçu au moins un financement d'un fonds de capital de développement privé, ce qui signifie que 49 % ont fait l'objet de rondes de capital de développement financées exclusivement par d'autres sources, principalement des investisseurs institutionnels, mais également entreprises et institutions financières.
- Les investisseurs institutionnels sont la source de 34 % de tous les investissements reçus par les entreprises de l'univers.
- Si l'on excepte les investisseurs institutionnels, la quasi-totalité des autres sources de financement sont basées à l'extérieur du Québec: reste du Canada, États-Unis et international.
- La liste des 14 investisseurs ayant financé au moins deux entreprises comprend 10 investisseurs institutionnels ou gouvernementaux et 4 fonds de capital de développement privés, dont aucun n'est basé au Québec.
- Les investisseurs de l'extérieur du Canada sont les plus nombreux, mais seul un d'entre eux a investi dans plus d'une entreprise.

Entreprises dont l'univers de financement est « société »

Entreprises

Il y a 273 entreprises de l'univers PRIMA Québec qui sont basées au Québec, soit 56% du total, et qui appartiennent à l'univers de financement « société », c'est-à-dire qu'elles n'ont été financées ni par des accélérateurs, ni par du capital de risque, ni par du capital de développement.

Par année de création des entreprises

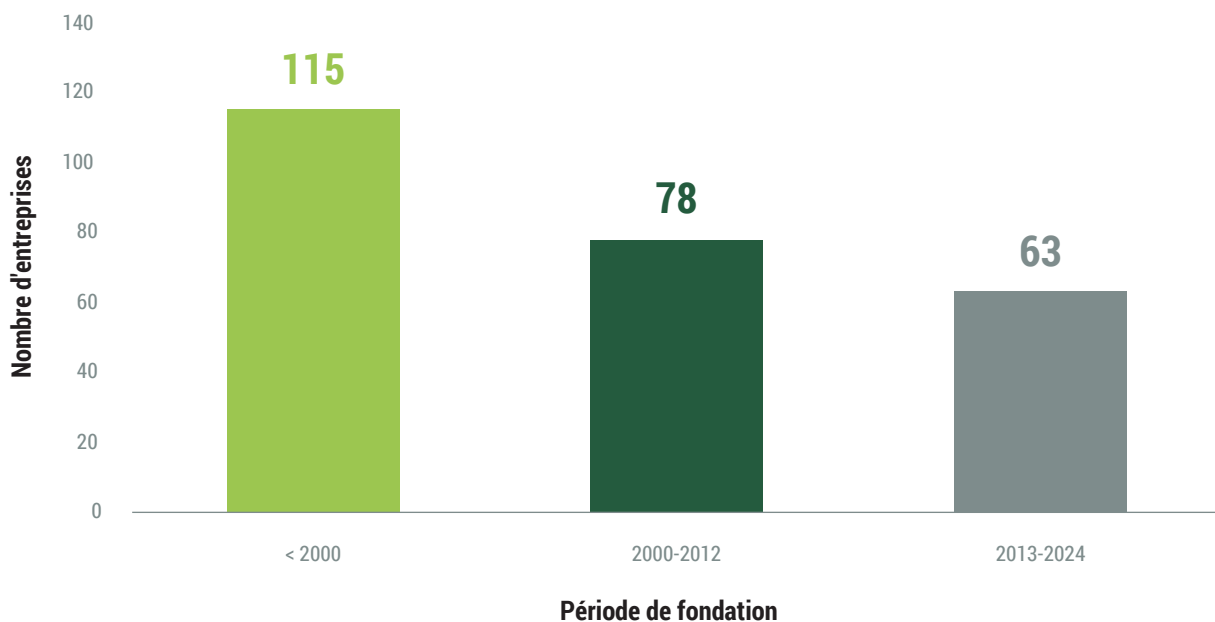
L'année de fondation n'est connue que pour 256 entreprises. Parmi celles-ci, 115 (45%) ont été fondées avant 2000 et 193 (75%) avant 2013. Ces entreprises sont donc, dans l'ensemble, relativement anciennes, mais elles le sont moins que celles de l'univers du « capital de développement ». La proportion d'entreprises fondées sur la période 2013-2024 y est en effet nettement plus élevée (25%, contre 4% pour l'univers du capital de développement).

Sur la période la plus récente (2013-2024), on observe toutefois un net fléchissement entre les deux sous-périodes, ce qui peut refléter soit un faible dynamisme de création d'entreprises dans le secteur, soit un délai avant que ce type d'entreprises n'apparaisse dans la base de données PitchBook, soit une combinaison de ces deux facteurs.

Graphique 39

Répartition des entreprises par période de fondation

Univers de financement : société

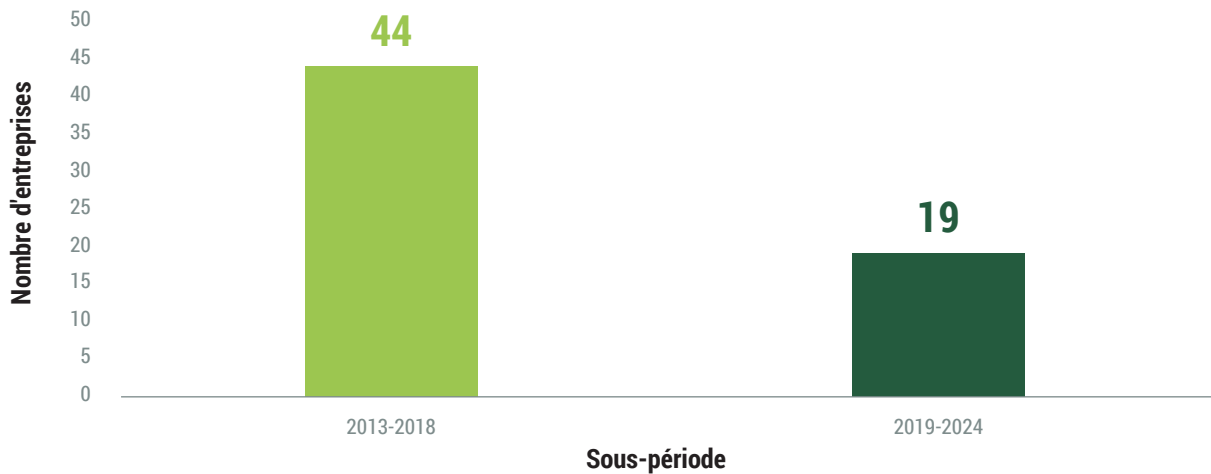


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 40

Création d'entreprises par sous-période

Univers de financement : société



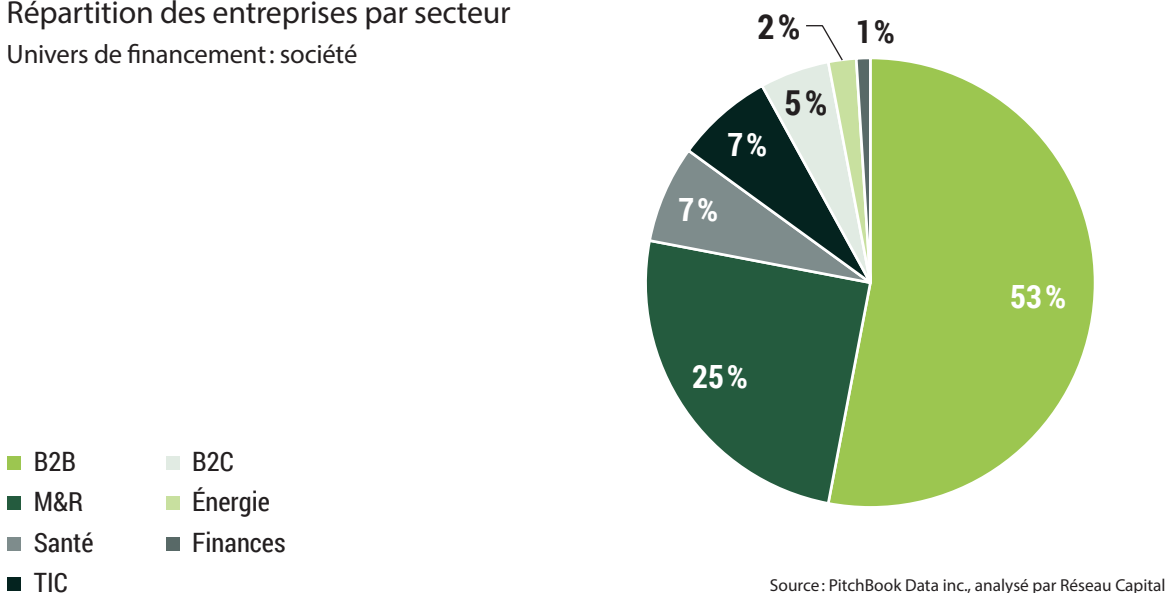
Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par secteur

Graphique 41

Répartition des entreprises par secteur

Univers de financement : société



Les secteurs les plus représentés, selon la nomenclature de PitchBook sont le B2B (53%), les matériaux et ressources (25%) et les TIC et la santé (7%). Cette structure est proche de celle de l'univers capital de développement, mais différente de celle des univers « capital de risque » et « accélérateur » où les TIC représentaient une place nettement plus importante, supérieure à 30% et les matériaux et ressources une part plus faible.

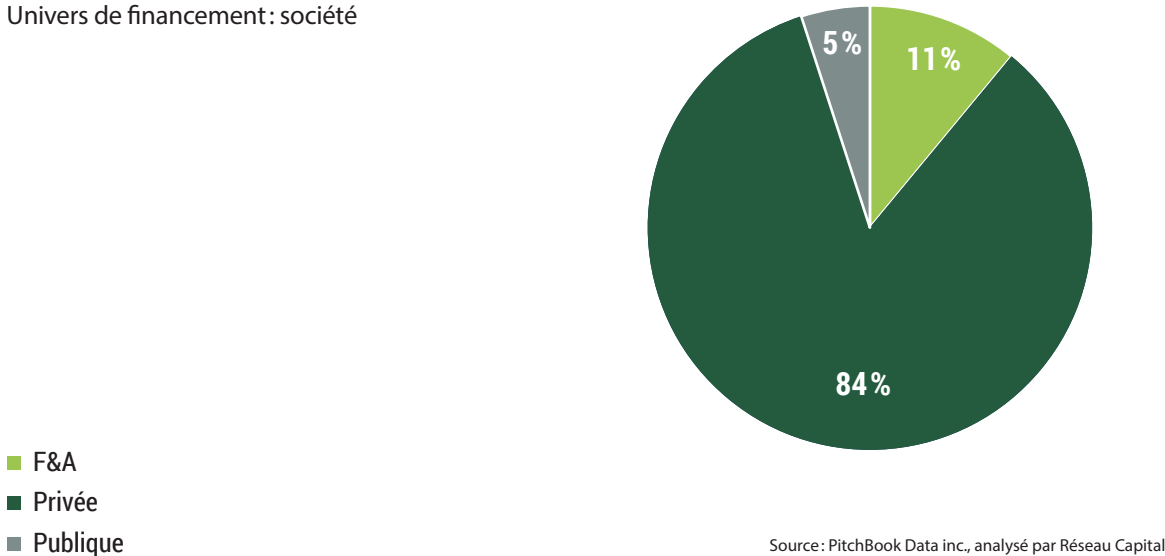
Par statut de propriété

Sur les 273 entreprises de l'univers, 30 (11 %) ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une fusion, 14 (5 %) sont publiques et 229 (84 %) sont privées.

Graphique 42

Répartition des entreprises par statut de propriété

Univers de financement : société



Par nombre d'employés

La moitié des entreprises comptent entre 10 et 99 employés, 18% en emploient plus de 100 et 21% moins de 10. Ces entreprises sont donc sensiblement plus petites que celles de l'univers du capital de développement, où 55% des entreprises comptent plus de 100 employés et 10% plus de 1 000.

Au total, les 242 entreprises de l'univers de financement « société » basées au Québec pour lesquelles la base de données PitchBook fournit des informations regroupent 28 470 employés.

Tableau 40

Répartition des entreprises par nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre	Pourcentage
1 000+	3	1 %
100-999	46	17 %
10-99	136	50 %
1-9	57	21 %
n.d.	31	11 %
Total	273	100 %

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par types de transactions rapportées

Tableau 41

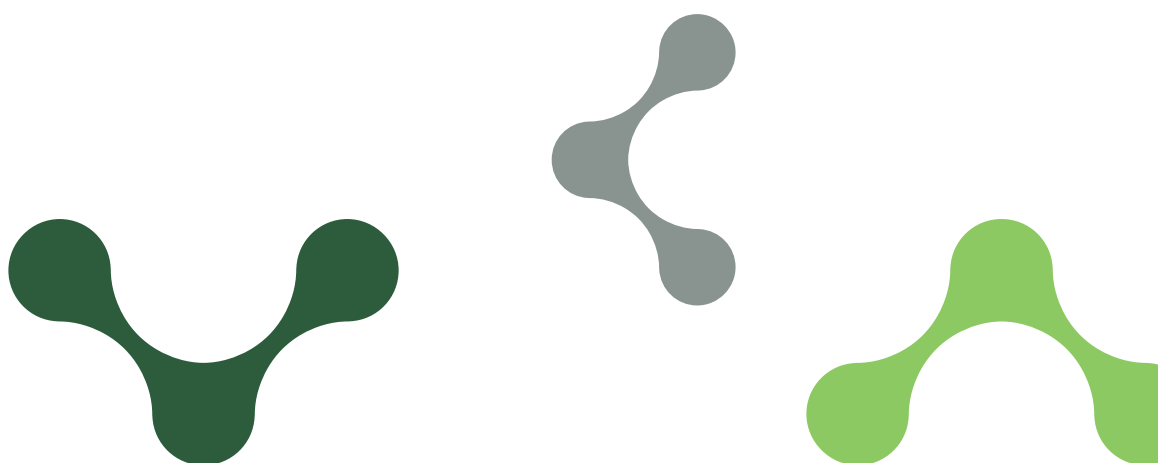
Répartition des entreprises selon la nature de leur dernière transaction

Types de transaction	Nombre d'entreprises	Pourcentage
F&A	31	11 %
PAPE ⁸ /PPSO ⁹	10	4 %
Subventions	10	4 %
Autres	6	2 %
Aucune	216	79 %
Total	273	100 %

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Aucune transaction n'est rapportée par la base de données PitchBook pour 216 entreprises, soit 79% de l'univers « société » et 45% de l'ensemble des entreprises de l'univers PRIMA Québec basées au Québec. Toutes ces entreprises sont privées. Cela suggère qu'elles se financent par d'autres circuits que le capital investissement, les financements d'investissement provenant d'autres entreprises ou les marchés publics, notamment par l'autofinancement, le financement bancaire, les crédits fournisseurs ou clients, entre autres.

Par ailleurs, 31 entreprises ont été acquises ou fusionnées. Dix entreprises sont publiques et se sont financées par le biais de PAPE ou de PPSO, et 10 ont bénéficié de subventions.



⁸PAPE: Premier Appel Public à l'Épargne (*Initial Public Offering, IPO*)

⁹PPSO: Placement Privé dans une Société Ouverte (*Private Investment in Public Equity, PIPE*)

Investisseurs

Au total, 61 investisseurs ont réalisé des investissements sur la période 2013-2024 dans les entreprises pour lesquelles la base de données PitchBook rapporte au moins une transaction.

Tableau 42

Nombre d'investisseurs actifs par type d'investisseur et par région du siège de l'investisseur (2013-2024)

Type d'investisseur	QC	Fédéral	Autres	Total
CD - Privé	0	0	1	1
CR - Privé	0	0	2	2
Entreprises	10	0	29	39
Family office	1	0	0	1
Institutionnels	2	3	1	6
Gouvernement	5	6	0	11
Sociétés d'investissement/banques	0	0	1	1
Total	18	9	34	61

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Ces investisseurs sont principalement des entreprises (39) présentes dans les fusions et acquisitions¹⁰, des fonds gouvernementaux (11) et des institutionnels (6) qui sont notamment les sources des subventions.

74% des entreprises qui ont participé à ces transactions sont basées à l'extérieur du Québec.

Le tableau 43 liste les investisseurs qui ont financé au moins 2 entreprises sur la période. On y trouve des investisseurs institutionnels ou gouvernementaux qui sont à la source de subventions, 2 entreprises, 1 au Québec, l'autre dans le reste du Canada, la Caisse, présente dans 2 PPSO et un fonds de capital de risque du reste du Canada, également présent dans 2 PPSO.



¹⁰ Sauf exceptions, on ne retrouve pas de fonds de capital investissement privés, sinon l'entreprise serait classée dans les univers de financement capital de risque ou capital de développement

Tableau 43

Investisseurs ayant financé au moins deux entreprises sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Univers de financement	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
				T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
Sustainable Development Technology Canada	Fédéral	Société	Institutionnels	2	3	5	2	3	5
Innovative Solutions Canada	Fédéral	Société	Accélérateur		4	4		4	4
ThreeD Capital	RoC	Société	CR - Privé		3	3		2	2
NanoXplore	QC	Société	Entreprises	1	2	3	1	1	2
La Caisse	QC	Société	Institutionnels	2		2	2		2
Gouvernement du Canada	Fédéral	Société	Gouvernement		2	2		2	2
Martinrea International	RoC	Société	Entreprises		2	2		2	2

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Principaux résultats

- 273 entreprises, soit 56 % des entreprises de l'univers PRIMA Québec basées au Québec, appartiennent à l'univers de financement « société », c'est-à-dire qu'elles n'ont pas été financées par du capital d'investissement (accélérateurs, capital de risque ou capital de développement).
- Ces entreprises sont relativement anciennes, 75 % ayant été fondées avant 2013. Toutefois, la création d'entreprises sur la période 2013-2024, bien qu'en fléchissement sur la seconde sous-période, est nettement plus élevée que dans l'univers du capital de développement.
- Elles sont également, dans l'ensemble, de plus petite taille que celles de l'univers du capital de développement : 18 % d'entre elles comptent plus de 100 employés, contre 55 % dans l'univers du capital de développement.
- Le profil sectoriel de ces entreprises est proche de celui observé dans l'univers du capital de développement, et se distingue de ceux des univers du capital de risque et des accélérateurs.
- Pour 216 entreprises (79 % de l'univers « société » et 45 % de l'univers PRIMA Québec), la base de données PitchBook ne rapporte aucune transaction. De plus, toutes ces entreprises sont privées. Cela suggère qu'elles se financent par d'autres circuits que le capital investissement, les investissements d'autres entreprises ou les marchés publics, notamment par l'autofinancement, le financement bancaire, les crédits fournisseurs ou clients, entre autres.
- Pour les entreprises pour lesquelles une transaction est rapportée, les principaux investisseurs sont d'autres entreprises, dont 74 % sont basées à l'extérieur du Québec.

Entreprises basées à l'extérieur du Québec

Entreprises

Sur les 593 entreprises de l'univers PRIMA Québec, 108 (18%) sont basées à l'extérieur du Québec. Leurs caractéristiques principales sont les suivantes.

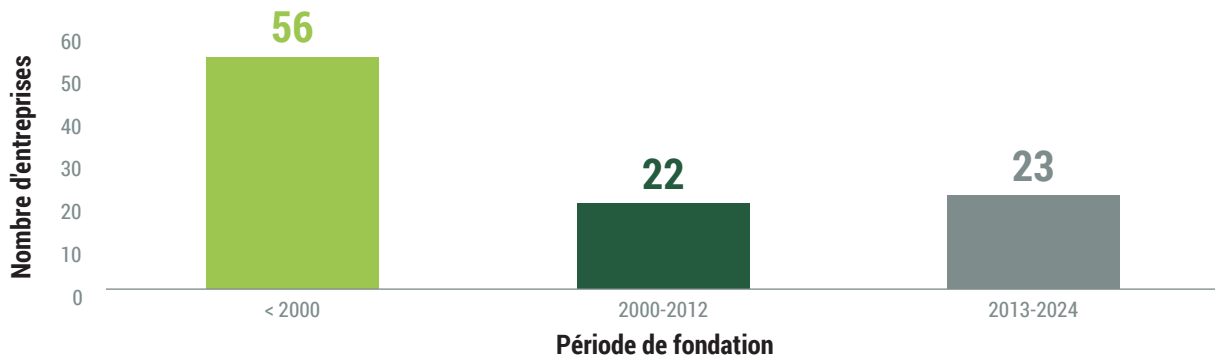
Par année de fondation

L'année de fondation est disponible pour 101 des 108 entreprises. Parmi celles-ci, 55% ont été fondées avant 2000 et 77% avant 2013. Cette structure est très proche de celle d'univers de financement « société ».

Graphique 43

Répartition des entreprises basées à l'extérieur du Québec par période de fondation

Tous univers de financement

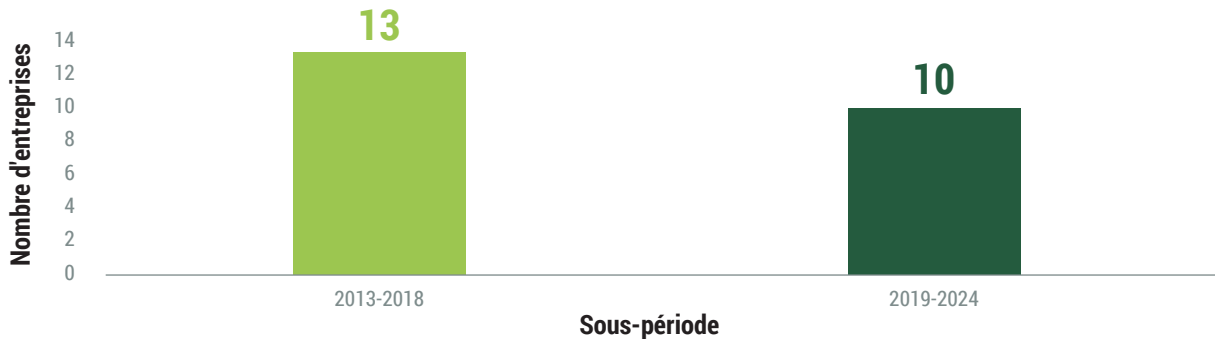


Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Graphique 44

Création d'entreprises basées à l'extérieur du Québec par sous-période

Tous univers de financement



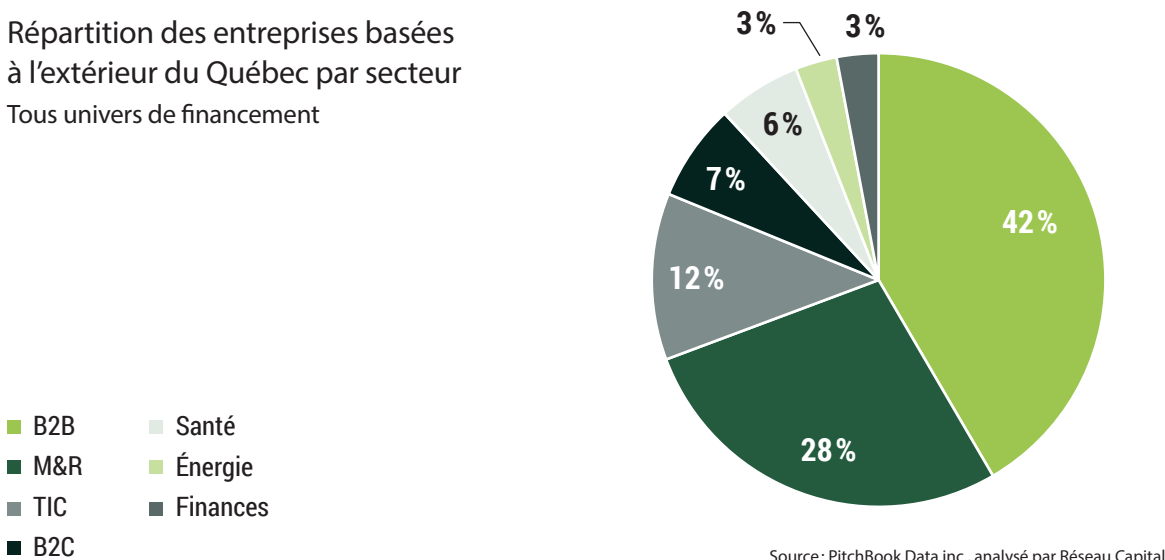
Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Par secteurs

Les principaux secteurs représentés, selon la nomenclature de PitchBook, sont le B2B (42%), les matériaux et ressources (28%) et les TIC (12%), soit une structure assez similaire à celle des univers de financement capital de développement et entreprises, mais différente des univers accélérateurs et capital de risque.

Graphique 45

Répartition des entreprises basées à l'extérieur du Québec par secteur
Tous univers de financement

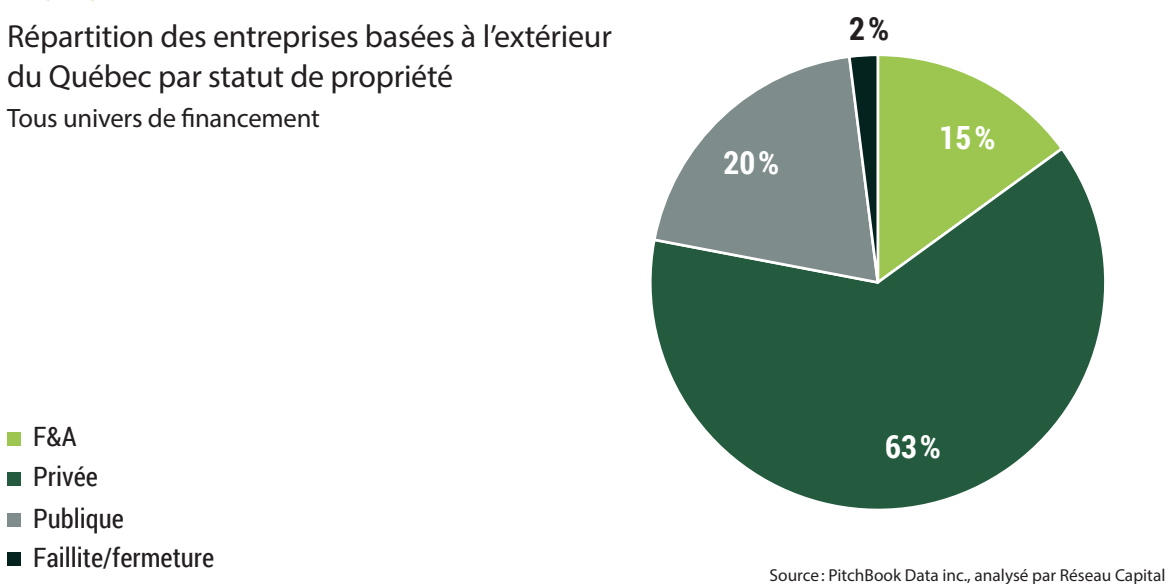


Par statuts de propriété

Au total, 20% des entreprises sont publiques, soit une part nettement plus importante que pour les entreprises basées au Québec

Graphique 46

Répartition des entreprises basées à l'extérieur du Québec par statut de propriété
Tous univers de financement



Par nombre d'employés

Tableau 44

Répartition des entreprises par nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre	Pourcentage
1 000+	40	37%
100-999	11	10%
10-99	22	20%
1-9	10	9%
n.d.	25	23%
Total	108	100%

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

C'est par leur taille que les entreprises basées à l'extérieur du Québec se distinguent le plus de celles basées au Québec : 37 % d'entre elles comptent plus de 1 000 employés. Il convient toutefois de noter que 10 d'entre elles (9 %) emploient moins de 10 personnes.

Au total, les 83 entreprises basées à l'extérieur du Québec pour lesquelles la base de données PitchBook fournit des informations regroupent 696 443 employés.

Par univers de financement

Tableau 45

Répartition des entreprises par univers de financement

Univers de financement	Nombre	Pourcentage
Accélérateur	7	6%
CR	8	7%
CD	24	22%
Société	67	62%
Dette	2	2%
Total	108	100%

Source: PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

Sans surprise, 62 % de ces entreprises, majoritairement matures et de grande taille, se financent par des moyens autres que le capital d'investissement, tandis que 22 % relèvent du capital de développement.

Il est par ailleurs intéressant de noter que 15 entreprises appartiennent aux univers des accélérateurs ou du capital de risque.



Investisseurs

La grande majorité des entreprises basées à l'extérieur du Québec sont de grandes entreprises multinationales pour lesquelles leurs opérations québécoises sont relativement marginales et qui se financent à partir de leur siège. L'analyse de leur base d'investisseurs externes n'est donc pas pertinente pour la présente étude.

Le tableau 46 liste les investisseurs basés au Québec qui ont investi dans les entreprises de l'extérieur du Québec sur la période 2013-2024. On y trouve :

- Des accélérateurs et fonds d'amorçage qui ont investi dans des entreprises de l'extérieur du Québec venues dans des accélérateurs du Québec.
- 3 fonds ou institutionnels : La Caisse dans Hy2Gen, Le Fonds de Solidarité FTQ dans MDA Space et Sagard dans Bauer Hockey. Ces financements ont-ils un lien avec la présence et les activités de ces entreprises au Québec ?
- 2 entreprises : Resolute Forest Products dans Performance Biofilaments et Nouveau Monde Graphite dans Mason Resources. À nouveau, ces financements par des entreprises basées au Québec ont-ils un lien avec la présence ou les activités des récipiendaires au Québec ?

Tableau 46

Liste des investisseurs basés au Québec ayant investi dans des entreprises de l'extérieur du Québec sur la période 2013-2024

Investisseur	Région	Type d'investisseur	Transactions			Entreprises financées		
			T-2013-2018	T-2019-2024	T-2013-2024	E-2013-2018	E-2019-2024	E-2013-2024
La Caisse	QC	Institutionnels	2	1	3	2	1	3
Centech	QC	Accélérateur		2	2		2	2
ACET	QC	Accélérateur		2	2		2	2
Sagard	QC	Sociétés d'investissement/ banques	3		3	1		1
Resolute Forest Products	QC	Entreprises	1		1	1		1
Fonds Ecofuel	QC	CR - Privé	1		1	1		1
Fonds de solidarité FTQ	QC	Institutionnels		1	1		1	1
International Startup Festival	QC	Autres		1	1		1	1
PME MTL Centre-Ville	QC	CR - Privé		1	1		1	1
LE CAMP	QC	Accélérateur		1	1		1	1
Orletto Capital II	QC	Autres		1	1		1	1
La base entrepreneuriale HEC Montréal	QC	Accélérateur		1	1		1	1
Nouveau Monde Graphite	QC	Entreprises		1	1		1	1
Quantino	QC	Accélérateur		1	1		1	1

Source : PitchBook Data inc., analysé par Réseau Capital

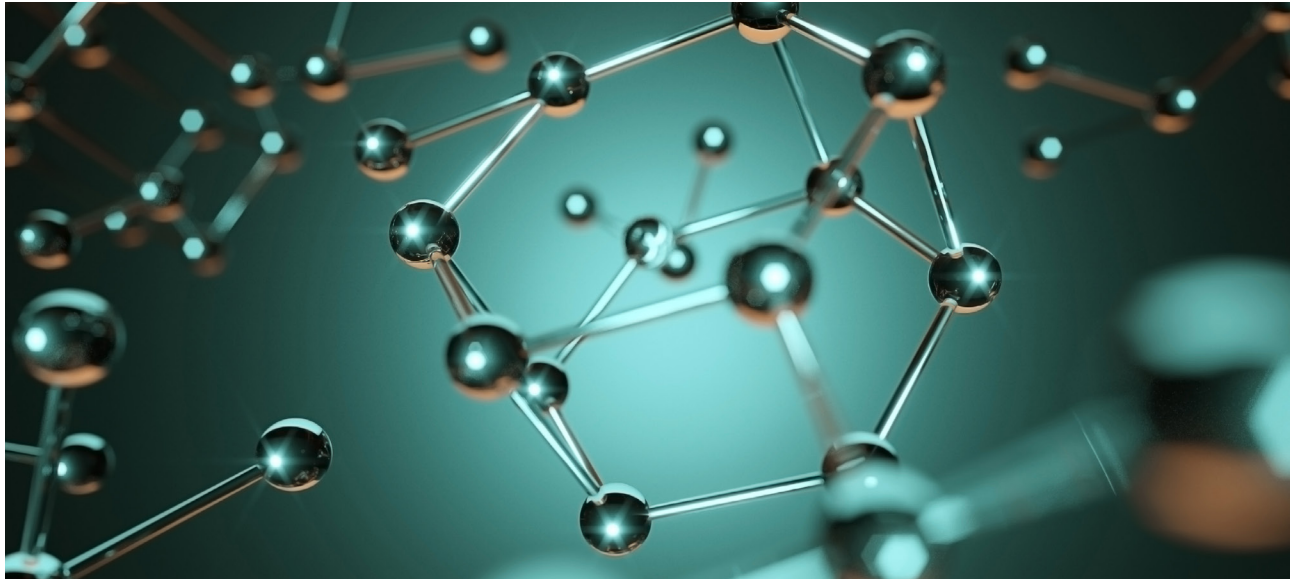
Principaux résultats

- L'univers PRIMA Québec compte 108 entreprises (18 %) basées à l'extérieur du Québec.
- Le profil de ces entreprises est dans l'ensemble assez semblable à celui de l'univers de financement « société » pour les entreprises basées au Québec pour ce qui est de l'âge des entreprises et de leur répartition par secteurs.
- En revanche, ces entreprises sont de beaucoup plus grande taille (37 % ont plus de 1000 employés) et comportent une part plus importante d'entreprises publiques (20 %)
- 62 % de ces entreprises appartiennent à l'univers de financement « société », c'est-à-dire qu'elles n'ont pas été financées récemment par du capital investissement. Ce sont pour la plupart des entreprises matures et de grande taille qui se financent par d'autres moyens (marchés publics, investissements d'autres entreprises, financements bancaires, etc.
- 22 % sont financées par le capital de développement et 13 % par du capital de risque ou des accélérateurs.
- Ces entreprises qui sont pour beaucoup de grandes entreprises multinationales se financent essentiellement à l'international.
- Une quinzaine de sources basées au Québec ont financé certaines de ces entreprises. Ce sont:
 - Des accélérateurs et fonds d'amorçage qui ont investi dans des entreprises de l'extérieur du Québec venues dans des accélérateurs du Québec.
 - Trois grands investisseurs institutionnels ou privés (La Caisse, le FSTQ, Sagard) et deux entreprises d'une certaine taille qui ont financé des entreprises de l'extérieur du Québec qui ont une présence au Québec.



DEUXIÈME PARTIE:

Résultats des entretiens (univers accélérateurs et capital de risque)



Introduction

Les résultats de l'analyse statistique sur chacun des quatre univers de financement (accélérateur, capital de risque, capital de développement, société) ont été présentés à l'équipe de PRIMA Québec. En raison de l'hétérogénéité des résultats observée entre les univers accélérateurs et capital de risque d'un côté, et capital de développement et société de l'autre, et compte tenu des priorités de PRIMA Québec, il a été décidé de concentrer les entretiens sur les deux premiers univers. Les personnes rencontrées ont été sélectionnées en conséquence.

Parmi celles-ci, on compte :

- 4 entrepreneurs recommandés par PRIMA Québec
- 4 accélérateurs
- 9 fonds d'investissements

Chacune des personnes rencontrées a reçu au préalable un résumé des résultats de l'étude statistique sur les univers accélérateurs et capital de risque ainsi qu'un bref guide d'entretien. Les entretiens, d'une durée d'une heure, ont été organisés autour des trois niveaux de question suivants :

- Commentaires généraux sur les résultats de l'étude statistique.
- Commentaires sur les forces et faiblesses du *deal flow* et de la chaîne de financement pour les entreprises en démarrage et en croissance dans le secteur des matériaux avancés au Québec.
- Pistes de recommandations pour bâtir sur les forces de l'écosystème du Québec et remédier à ses faiblesses.

Il est à noter que les propos recueillis lors de ces entretiens sont des commentaires qualifiés d'experts du secteur destinés à nourrir la réflexion et à mener à des pistes de recommandations. Ils sont dans leur ensemble convergents, et c'est cette convergence que rapportent les pages qui suivent. Un travail ultérieur dépassant le cadre de cette étude demeure toutefois nécessaire pour prioriser ces recommandations et les traduire en pistes d'action.



Commentaires généraux sur les résultats de l'étude statistique

Avant toutes choses, une grande partie des répondants ont tenu à souligner la difficulté de définir le secteur des matériaux avancés et son hétérogénéité. Face à cette difficulté, ils ont approuvé le choix de l'étude de retenir comme définition du secteur au Québec l'ensemble des entreprises qui se trouvent dans la base de données construite par PRIMA Québec au fil des années puis de l'apparier avec la base de PitchBook.

Dans l'ensemble, les répondants ont indiqué ne pas être surpris par les principaux résultats de l'analyse statistique, notamment par les deux éléments suivants :

- Une forte accélération de la création d'entreprises et des flux de financement lors de la décennie 2010 suivie d'un plateau, voire d'un tassement.
- Un secteur dans lequel les entreprises semblent progresser lentement, avec peu d'entreprises qui parviennent à lever des rondes d'une certaine taille (50M\$ et plus) et une absence marquée de sorties jusqu'à présent.

Sur l'un et l'autre de ces points, ils ont ajouté les commentaires suivants :

Création d'entreprises et flux de financement

Plusieurs éléments ont pu contribuer aux résultats mis en évidence par l'analyse statistique :

- Le secteur du *deeptech*¹¹ était peu desservi avant 2010. Dans les années 2010, des financements non-dilutifs, des accélérateurs et des financements institutionnels ont été mis en place, ce qui a donné un certain élan à la création d'entreprises et aux flux de financement. Le *deal flow* qui jusque-là était latent s'est par la suite progressivement amenuisé, d'où le tassement de la création d'entreprises à partir des années 2019-2020.
- À partir de 2020, la vague du *SaaS* et de l'intelligence artificielle a progressivement attiré toute l'attention et les financements au détriment des secteurs de *deeptech*.
- La lenteur à faire progresser les entreprises, les difficultés à les financer et l'absence de sorties ou de création d'entreprises d'envergure (voir ci-dessous les remarques sur la chaîne de financement) ont également contribué à refroidir les ardeurs des entrepreneurs et des investisseurs.
- Certains, mais pas tous, notent un certain retour en grâce du *hardware/deeptech* depuis 12 à 18 mois, que la fragilisation des modèles *SaaS* par l'intelligence artificielle et l'émergence du *defense tech* pourraient accélérer.

¹¹ Lors des entretiens, les personnes rencontrées se sont le plus souvent référées au secteur du *deeptech* plutôt que celui des matériaux avancés implicitement présenté comme faisant partie du secteur du *deeptech*. Le terme *hardware* a également été utilisé dans le même sens ou un sens voisin.

Un secteur dans lequel les entreprises progressent lentement

Tous les répondants ont tenu à souligner les caractéristiques différentes de leur secteur (matériaux avancés, *deeptech*, *hardware*) par rapport à celles du secteur du logiciel et des modèles *SaaS*:

- Le cycle de croissance des entreprises (maturation des technologies, validation des technologies et de la proposition de valeur, mise à l'échelle) est beaucoup plus long que pour les modèles *SaaS* et requiert des niveaux d'investissement en *CAPEX* beaucoup plus importants. Il est également plus difficile de générer des rendements dans ce secteur comparativement à celui du *SaaS*. Plus rares sont les investisseurs prêts à prendre ces risques.
- Les étapes de validation demandent des niveaux d'expertise beaucoup plus spécialisés et pointus, plus difficiles à trouver localement.
- Il existe en *deeptech* et en *hardware* un double risque, à la fois technologique et de marché, alors qu'en *SaaS* le risque est généralement davantage lié à l'adoption du marché.

Ces caractéristiques du secteur se conjuguent avec certaines faiblesses du *deal flow* et de la chaîne de financement, détaillées ci-dessous, pour expliquer une certaine lenteur du développement du secteur au Québec.

Plusieurs ont également fait remarquer qu'il y a de nombreux points communs entre le secteur du *deeptech* et celui des sciences de la vie: cycles de développement plus long, niveau élevé d'expertise et de spécialisation, taille des rondes et des besoins d'investissement, importance de l'accès à des ressources internationales (expertise, réseaux, financement). Ils ont également souligné que le secteur des sciences de la vie bénéficie au Québec d'organismes de support et de financement dédiés dont ne bénéficie pas actuellement le secteur des matériaux avancés.



Forces et faiblesses du *deal flow*

À côté de certains atouts, les paragraphes qui suivent rassemblent les remarques qui ont été faites sur certains enjeux de l'écosystème et sur des éléments qui, aux yeux des répondants pourraient être améliorés. Ces remarques doivent être vues comme une introduction à la partie suivante sur les pistes de recommandations.

Commentaire général et atouts sectoriels

Les répondants ont souligné que l'écosystème des entreprises technologiques en démarrage et en croissance du secteur des matériaux avancés au Québec est relativement peu profond. Il n'y a pas de flux régulier d'opportunités dans les divers sous-segments du secteur. De ce fait, il est difficile pour des investisseurs locaux de mettre en place des équipes spécialisées dans ce secteur. Un fonds qui voudrait se spécialiser dans ce secteur devra nécessairement regarder au-delà des limites du Québec pour avoir accès à un *deal flow* plus large.

Cependant, les répondants ont également souligné que le Québec bénéficie de réels atouts dans les domaines suivants :

- Micro-électronique (semi-conducteurs nichés) et optique photonique
- Quantique
- Robotique
- Non-destructive testing
- Impression 3D.

Le Québec devrait s'organiser pour bâtir sur ces atouts et tirer profit de la forte croissance des investissements en défense et de l'émergence du *defense tech*.

Les universités

Les répondants ont dans leur ensemble souligné la qualité des technologies qui sortent des universités québécoises, notamment des facultés de génie. Ils ont en revanche relevé les difficultés suivantes, dont certaines sont génériques et d'autres plus particulières au secteur :

- Il est difficile de savoir quelles sont les technologies disponibles dans les universités du Québec qui mériteraient d'être valorisées. Il n'existe pas de base de données centralisée. Plusieurs ont mentionné les efforts déployés par certaines personnes intéressées à faire l'inventaire de ce qui était disponible dans un domaine particulier. Cela s'est révélé long, difficile et non concluant.
- De nombreux laboratoires universitaires demeurent fortement orientés vers leurs objectifs académiques liés aux publications, privilégient les financements publics et accordent encore un intérêt relativement limité à la valorisation de leurs technologies par le secteur privé.
- La négociation de la propriété intellectuelle avec les universités demeure souvent un enjeu.
- La valorisation des technologies *deeptech* demande une longue période de maturation pour les amener jusqu'à des niveaux de maturité technologique (NMT) 7-8 (démonstration commerciale). Cette phase de maturation suppose en outre d'avoir accès aux infrastructures de recherche et à des financements non-dilutifs, au moins au début. Alors que certains font état de bonne collaboration avec les universités pour l'accès aux infrastructures, d'autres souhaiteraient que cet accès soit facilité.
- Les entrepreneurs universitaires ont tendance à survaloriser leurs technologies et à minimiser l'importance de la proposition de valeur pour le marché. Plusieurs soulignent que les *spin-off* universitaires se présentent fréquemment avec des équipes de gestion incomplètes et manifestent parfois une résistance à les renforcer.



L'un des répondants a fait remarquer que des succès comme Photonic (informatique quantique, Vancouver) et Waabi (véhicule autonome, Toronto) trouvent leurs racines dans une participation importante (mise à disposition de laboratoires, financement) de l'Université Simon Fraser d'un côté et l'Université de Toronto de l'autre. On note également que InBC et l'Université de Colombie-Britannique viennent de mettre en place le UBC Catalyst Venture Fund pour financer des entreprises qui essaient depuis l'université.

L'implication des universités du Québec et les financements qui leur sont reliés demeurent beaucoup plus limités, à l'exception peut-être de l'Université de Sherbrooke/Quantacet dans le quantique.

Les entrepreneurs

Les enjeux suivants ont été relevés :

- Le secteur des *deeptech* est encore jeune au Québec; il n'y a pas eu de grandes sorties qui soient clairement des succès et mènent à un recyclage significatif de capitaux et de talent pour partir ou accélérer de nouvelles entreprises; il y a peu de serial entrepreneurs ou d'entrepreneurs aguerris et peu de mentors dans ces domaines au Québec.
- Il existe une tendance, chez les entrepreneurs québécois, à être trop ancrés localement et trop dépendants des financements publics. Or, dans le *deeptech*, plus encore que dans d'autres secteurs, il est essentiel d'adopter une orientation internationale dès le départ afin de valider la technologie et la proposition de valeur, d'accéder à une expertise et à des financements spécialisés (stratégiques et fonds dédiés), ainsi que d'accéder à des marchés internationaux.



Forces et faiblesses de la chaîne de financement

Commentaire général

Comme mentionné précédemment, le secteur des matériaux avancés se caractérise par un cycle de maturation des technologies et de développement des entreprises relativement long, des niveaux élevés de spécialisation (validation des technologies) et des besoins importants en CAPEX.

Face à ces exigences, l'écosystème de financement du Québec dispose de certains atouts, mais fait face également à certains enjeux, dont les suivants :

- Le financement en capital de risque au Québec est largement dominé par le secteur du logiciel, en particulier le *SaaS*. À l'exception du *cleantech*, il n'existe pas au Québec de fonds privés spécialisés dans ce secteur ni d'équipes spécialisées en *deeptech* au sein des investisseurs institutionnels. Il est de ce fait difficile de trouver des investisseurs qui prennent le lead au-delà des rondes de pré-amorçage (*pre-seed*).
- Il existe très peu de grandes entreprises dans ce secteur au Québec qui puissent jouer le rôle d'investisseurs stratégiques, valider des technologies, contribuer à leur mise au point et faciliter l'accès au marché.
- L'accès à des ressources extérieures (expertise et financement) est une nécessité pour les entreprises qui veulent grandir, mais il est difficile d'intéresser ces ressources à des entreprises du Québec. Selon plusieurs répondants, le Québec souffre notamment d'un déficit d'image de marque pour attirer des investisseurs et stratégiques de l'extérieur.

Les propos recueillis sur les divers stades de la chaîne de financement rapportés ci-dessous permettent d'illustrer ces divers aspects et aussi de souligner les progrès réalisés par l'écosystème sur la période récente.

Les financements non-dilutifs et les organismes de support en amont

Qu'ils soient de source fédérale ou provinciale (divers ministères provinciaux et fédéraux, NRC, TDDC, CNRC), ces financements se sont fortement accrus depuis le milieu des années 2010. Les répondants ont dans l'ensemble souligné qu'ils sont relativement abondants et jouent un rôle important et très positif dans la maturation des technologies. Ils contribuent non seulement à dérisquer les financements d'amorçage, mais aussi à soutenir le développement de nouvelles technologies au sein d'entreprises plus matures. PRIMA Québec joue un rôle apprécié à ce stade.

Les écueils suivants ont toutefois été soulignés :

- Le rythme de ces financements non-dilutifs est relativement lent (appels de proposition, etc.) et ralentit les entreprises, menaçant parfois leur survie.
- La mise en suspens de TDDC qui était particulièrement actif dans le secteur, a créé de graves dommages.
- L'abondance de subventions permet à des entreprises de rester dans le non-dilutif longtemps, soutenant parfois des entreprises zombies qui vont d'accélérateur en accélérateur. Il y a un risque de créer une dépendance des entreprises par rapport aux subventions.
- Il existe de nombreux outils et ressources (RSRI, CCTT, etc.). Le risque est qu'on s'y perde et qu'on ne sache plus à quelle porte aller frapper.



Les accélérateurs

L'analyse statistique a mis en évidence le fait que les accélérateurs sont particulièrement actifs dans le secteur (Creative Destruction Lab, Centech, McGill Dobson Entrepreneurship Centre, Cycle Momentum, ACET, etc.). Ceci a été confirmé par les répondants.

Les accélérateurs les plus actifs recueillent des commentaires positifs de la part des entrepreneurs pour leur rôle déterminant en phase de démarrage. Plusieurs soulignent leur apport pour propulser les entreprises à l'international dès leur lancement et pour faciliter l'accès à des partenaires stratégiques, qu'il s'agisse de ressources pour la mise au point de technologies, de primo-adoptants ou de financements de type *corporate venture capital*.

À l'inverse, plusieurs répondants déplorent que la qualité entrepreneuriale de certains accélérateurs laisse à désirer, et qu'ils contribuent à maintenir en vie des entreprises zombies en canalisant les subventions.

Il a également été souligné qu'une partie des bons projets ne passent pas par les accélérateurs.

Les accélérateurs les plus actifs dans le secteur mentionnent qu'ils font face aux contraintes suivantes :

- La difficulté de mettre en place des programmes spécialisés en raison du relativement faible niveau du *deal flow*.
- La difficulté de recruter des mentors spécialisés.
- Le fait qu'une partie importante des projets qui arrivent des universités leur arrivent avec des équipes incomplètes dominées par une approche technologique (*technology push*).
- La difficulté de connecter des startups encore fragiles avec des entreprises stratégiques.

De l'avis de plusieurs, le modèle du *venture studio* semble être le plus à même de faire face à ces deux derniers enjeux : compléter les équipes ou les créer, apporter un cadre et de la crédibilité aux startups pour les connecter avec des partenaires stratégiques.



Les fonds de capital de risque

Les financements non-dilutifs et les accélérateurs sont relativement abondants au Québec. Il existe un écart de financement par la suite pour les rondes de pré-amorçage/amorçage (*pre-seed/seed*).

Les investisseurs en capital de risque basés au Québec sont principalement des fonds généralistes ou à dominante *SaaS*. Les fonds spécialisés en *cleantech* ne couvrent que partiellement le secteur des matériaux avancés et se positionnent majoritairement en aval des rondes d'amorçage (*seed*). Pour les investisseurs institutionnels le faible flux d'opportunités ne justifie pas le développement d'équipes spécialisées.

De ce fait, peu d'investisseurs locaux sont prêts à mener des rondes d'amorçage (*seed*) ou des rondes de série A, et les entreprises doivent se tourner vers des investisseurs de l'extérieur. Ce point a été fortement souligné par les entrepreneurs.

Les investisseurs stratégiques

Les entrepreneurs, tout comme les accélérateurs et les fonds spécialisés, ont souligné avec force que dans le secteur du *deeptech*, les grandes entreprises peuvent jouer un grand rôle pour la validation et la mise au point des technologies (reformulation industrielle), l'accès au marché (rôle de primo-adoptants et insertion dans les chaînes d'approvisionnement), et le financement et qu'il est très important de les impliquer le plus tôt possible.

Cependant, les grandes entreprises de ce secteur sont peu nombreuses au Québec. Elles jouent peu le rôle de primo-adoptants et sont très peu actives en capital de risque (*corporate venture*). Plusieurs répondants ont mentionné que les principaux marchés et clients pour leur secteur d'activités respectif se situent en Asie et/ou en Europe. Les entreprises en démarrage doivent donc essayer de se tourner vers des stratégiques étrangers. Les rejoindre et les attirer est un enjeu.

Les ressources internationales

Les paragraphes qui précèdent soulignent l'importance des ressources internationales dans ce secteur: financement, expertise spécialisée, accès au marché. À cet égard les répondants, et notamment les entrepreneurs ont fait les remarques suivantes:

- Il est essentiel pour les entrepreneurs de se projeter à l'international le plus tôt possible.
- Ceci n'est pas chose facile, notamment pour les raisons suivantes:
 - Les grands joueurs ou investisseurs de l'extérieur attendent que la perle rare sorte du lot. Il manque une forme d'intermédiation qui pourrait faire le lien entre les meilleures opportunités du Québec et ces investisseurs externes.
 - De l'avis de plusieurs entrepreneurs, les investisseurs de l'extérieur ont des réticences à investir dans des entreprises basées au Québec. Améliorer l'image du Québec pourrait contribuer à alléger ces réticences.
- Certains accélérateurs/*venture studios* ont mis en place des ressources dédiées pour connecter les entrepreneurs avec des sources de financement et des stratèges internationaux.
- Plusieurs ont souligné de façon positive les aides apportées par les organismes suivants:
 - Investissement Québec International (IQI), notamment dans le domaine de la commercialisation.
 - Les délégués commerciaux fédéraux, notamment pour la recherche de financements.
 - Les missions organisées par Deeptech Canada.
- Revenant sur le parallèle fait avec le secteur des sciences de la vie, plusieurs ont souligné qu'un organisme comme Montréal InVivo organise des missions internationales pour son secteur et qu'il n'existe rien de tel pour le secteur des matériaux avancés. Certains accélérateurs ont des initiatives similaires pour leur secteur sciences de la vie, mais disent avoir un *deal flow* trop mince pour le faire dans le secteur des matériaux avancés.

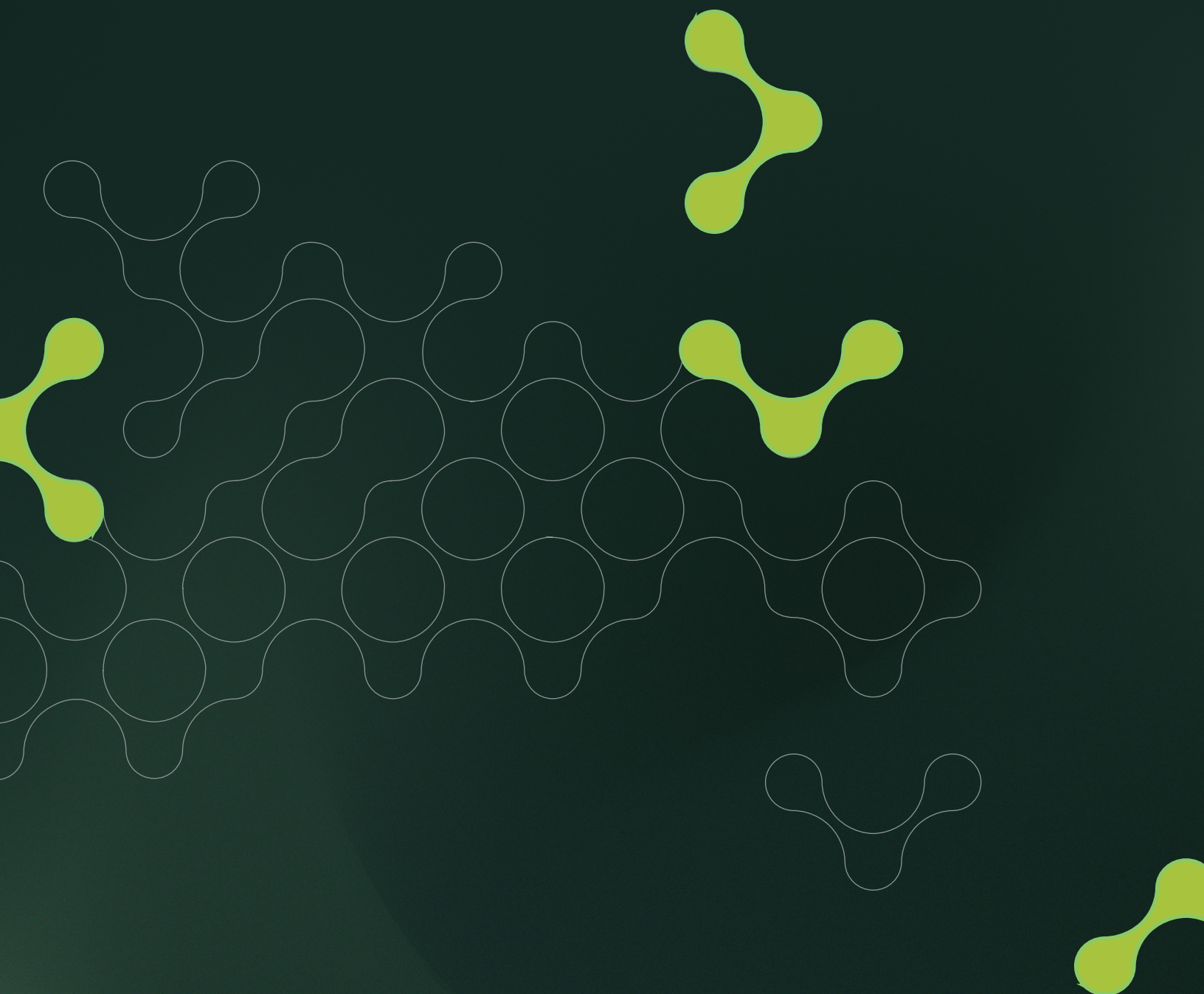
Les avancées récentes

- Les investisseurs institutionnels (IQ, FSTQ) font monter leur niveau d'expertise spécialisée interne.
- De nouveaux fonds spécialisés apparaissent ou sont en cours de levée de fonds: Celesta, Fonds défense, i4 Capital, Quantonation et Quantacet.
- Des investisseurs stratégiques basés au Québec développent une dimension de *corporate venture*.
- La dynamique défavorable au software et la montée en puissance des thématiques reliées à la défense provoquent un retour d'intérêt pour le *deeptech/hardware*.



TROISIÈME PARTIE :

Pistes de recommandations





Introduction

Les entretiens ont souligné que l'écosystème des entreprises en démarrage dans le secteur des matériaux avancés est au Québec un écosystème peu profond, assez éclaté, qui manque de ressources spécialisées (validation des technologies, mentorat, etc.) et doit rapidement se tourner vers l'international.

Une bonne partie des suggestions formulées pour faire face à ces enjeux peuvent être regroupées autour des thèmes transversaux suivants :

- Création et renforcement de ressources spécialisées au sein de la chaîne de financement.
- Mutualisation des ressources.

D'autres mesures spécifiques ont été suggérées à l'endroit des universités.

Mise en garde : ces pistes de recommandations qui résultent des entretiens sont destinées à alimenter la réflexion et n'ont pas fait l'objet d'analyses critiques approfondies. Un travail ultérieur serait nécessaire pour les prioriser et les transformer en propositions d'action.

Création et renforcement de ressources spécialisées au sein de la chaîne de financement

Financements non-dilutifs

Il est recommandé que les financements non-dilutifs pour la maturation des technologies soient maintenus et, si possible, accrus, que leurs modalités de gestion soient plus rapides et que leur sélectivité soit renforcée.

Accélérateurs

- Appuyer les accélérateurs qui visent à développer des parcours spécialisés en *deeptech* et *defense tech* en s'appuyant sur un réseau de mentors spécialisés et de partenaires stratégiques locaux et internationaux.
- CDL qui, selon les statistiques, a été l'accélérateur le plus actif dans le secteur des matériaux avancés au Québec sur la période 2013-2024 vient de lancer un CDL Defense Stream en partenariat avec CDL-Atlantique, CDL-Berlin, CDL-Estonie, CDL-Rockies, CDL-Toronto et CDL-Vancouver, mais auquel Montréal ne participe pas. Il est recommandé que CDL-Montréal s'organise et trouve les leaders et les mentors pour rejoindre cette initiative.
- En réponse à l'enjeu d'incomplétude des équipes de management et même l'absence d'équipe dans certains cas qui se présentent dans les accélérateurs, notamment en provenance des universités, soutenir et financer des modèles de *venture studio* de façon à être en mesure de valoriser les technologies et compléter les équipes de gestion. Le modèle de *venture studio* semble également être mieux à même de connecter les entreprises avec des stratégiques : ressources dédiées pour créer des réseaux d'investisseurs spécialisés et de partenaires stratégiques, crédibilité, plus grande solidité et complétude des équipes de gestion des entreprises.
- Travailler sur des modèles d'innovation ouverte pour de grandes entreprises peut-être une bonne façon de créer ces connections.

Capital de risque

- Favoriser le financement de fonds spécialisés en *deeptech* ayant une base au Québec (qu'ils soient originaires du Québec ou non), tant au niveau de l'amorçage (*seed*) où le besoin est le plus criant que pour les rondes de série A et suivantes. Vu les besoins en CAPEX du secteur, les fonds de démarrage devraient avoir une taille minimum (150M\$+) et ne pas être limités au Québec en raison de l'étroitesse du *deal flow*.
- Soutenir les fonds spécialisés reliés aux universités.
- Favoriser le développement d'équipes d'investissement spécialisées au sein des investisseurs institutionnels, capables de valider les technologies et de mener les rondes de démarrage. Plusieurs initiatives en ce sens sont déjà en cours chez certains investisseurs institutionnels, notamment pour accompagner l'essor du *defense tech*.



Mise en commun des ressources

Les entretiens ont mis en relief un grand besoin de circulation de l'information et de mise en commun des ressources au sein de l'écosystème, notamment sur les points suivants :

- Faciliter le repérage des technologies qui sont dans les universités et pourraient être valorisées.
- Faciliter la circulation de l'information sur les ressources existantes pour les étapes de maturation: financements non-dilutifs, accès à des équipements et de l'expertise (SQRI, CCTT, Zones d'innovation, réseaux d'expertise et de mentors).
- Faciliter l'accès aux infrastructures des universités pour la maturation et la validation des technologies (connaissance des infrastructures disponibles et accès).
- À côté des universités, la mutualisation d'équipements de recherche spécialisés au sein d'organismes tels que le C2MI, l'INO, le 3IT et Distriq est une approche qui a été saluée par plusieurs répondants qui ont recommandé de favoriser le développement de tels organismes et d'en faciliter l'accès. Cette approche soutient le développement d'entreprises locales et est un facteur d'attraction d'entreprises de l'extérieur.
- Favoriser la mise en place d'une plateforme pour attirer et soutenir l'émergence d'une communauté de mentors spécialisés et d'expertise pour la validation des technologies et le mentorat des entreprises en démarrage.
- Collecter l'information sur le *deal flow* du secteur et le mettre en valeur, notamment pour des investisseurs et des stratégiques venus de l'extérieur.
- Mettre en commun les ressources pour organiser des missions ciblées à l'international comme cela se fait pour les sciences de la vie. Mettre en place un mécanisme pour sélectionner et mettre en valeur les meilleures entreprises du Québec :
 - Un des répondants a fait remarquer que la présence d'une forte délégation du Québec au Cleantech Forum (Californie) joue ce rôle dans le domaine du *cleantech*. Serait-il possible et opportun d'organiser des participations internationales similaires pour d'autres segments du secteur des matériaux avancés ?
 - Il a également été suggéré qu'organiser un forum international comme le Cleantech Forum au Québec serait la meilleure façon de mettre en valeur l'écosystème (mais est-ce un objectif réaliste ?)
- À l'international, intensifier la collaboration avec Deeptech Canada, les délégués commerciaux provinciaux et fédéraux, ainsi qu'Investissement Québec International (IQI). Préparer les entreprises à travailler efficacement avec ces partenaires.
- Tirer parti des réseaux de Canadiens à l'international, tels que le C100 et les Canadian Technology Accelerators (CTA), et y identifier des ressources spécialisées en matériaux avancés, *deeptech* et *defense tech*.
- Améliorer l'image de marque du Québec et du Canada dans le secteur des matériaux avancés.

Des efforts de ce type existent déjà au sein de PRIMA Québec, de certains organismes de support et de certains accélérateurs ou fonds de capital de risque. Il pourrait être opportun de commencer par une mise en commun de ce qui se fait et un partage de meilleures pratiques.



Universités

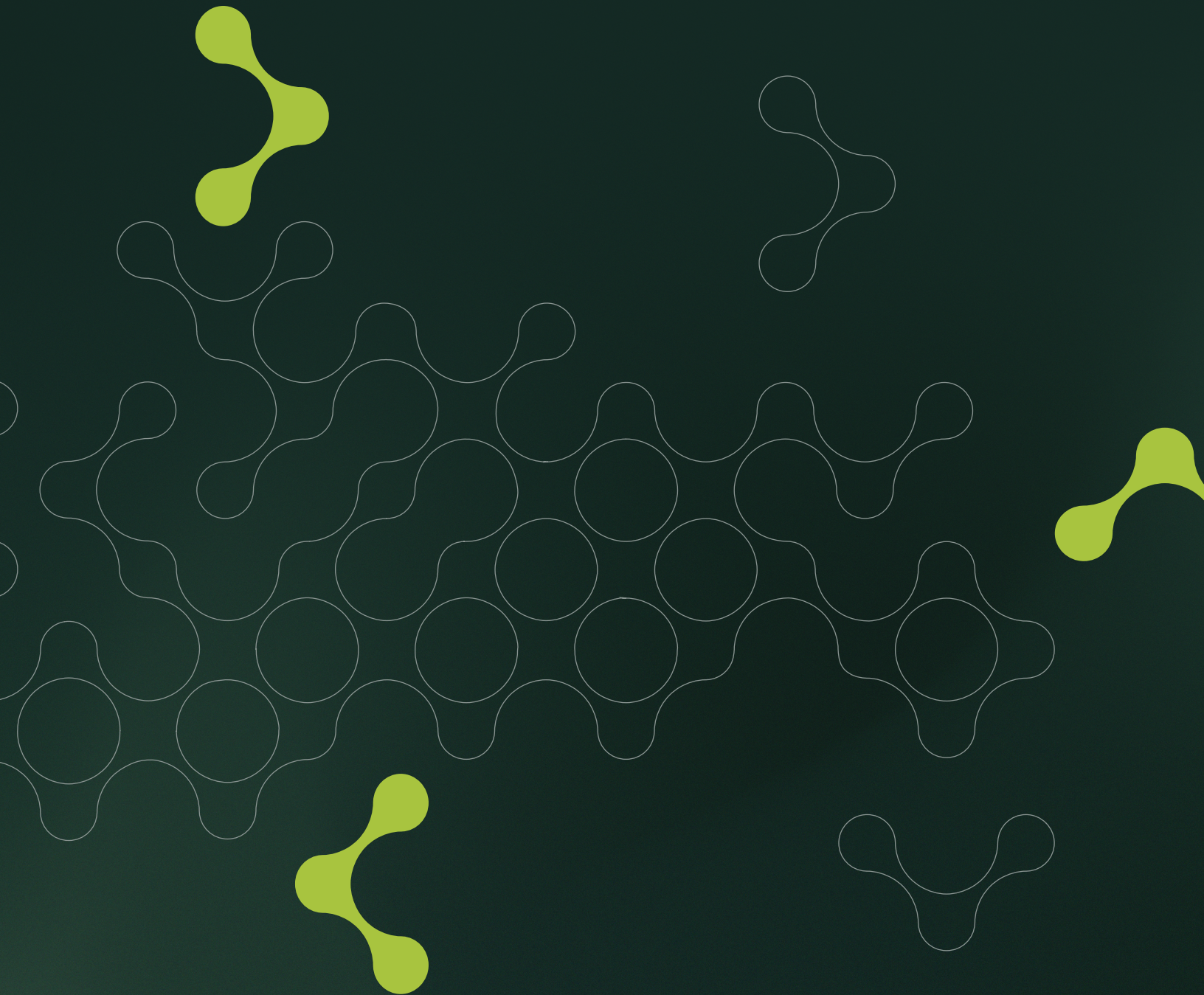
Plusieurs recommandations concernant les universités ont déjà été mentionnées ci-dessus au titre de la mise en commun des ressources :

- Faciliter l'accès aux technologies existantes au sein des universités.
- Faciliter l'accès aux équipements spécialisés pour la maturation des technologies.

Les recommandations suivantes ont également été formulées :

- Fluidifier et normaliser les processus de transfert de technologie.
- Inciter les laboratoires universitaires à pousser plus loin la maturation des technologies (NMT 4 et au-delà).
- Mettre en place, au sein des universités, des programmes destinés aux entrepreneurs universitaires faisant le lien entre les dimensions technologiques et d'affaires.

ANNEXE



Annexe I

Liste des participants aux entretiens

Nom	Titre	Organisation
Ghyslain Goulet	Président-directeur général	ACET
Dominic Denis	Directeur, investissements	ACET
Philippe Babin	Président-directeur général	Aeponyx
David Dufresne	Associé, investissements	AQC Capital
Steven Abrams	Associé, fonds TI, Excelles et Femmes en technologie	BDC Capital
Jean-Rémi Pouliot	Président-directeur général	Brilliant Matters
Charles Lespérance	Associé	Celesta Capital
Louis-Pierre Charest	Directeur principal, opérations et stratégie	Centech
Maya Hassa	Vice-présidente principale	Circular Innovation Fund
Patrick Gagné	Président-directeur général	Cycle Momentum
Rolan Léger	Vice-président associé	Desjardins Capital
Richard Bordeleau	Président	Fonds Innovexport
Dany Sarrazin-Sullivan	Gestionnaire, investissements	FSTQ
Jean-Simon Cayer	Vice-président principal	IQ
Jonathan Martel-Gagnon	Directeur, capital de risque, innovation et investissement d'impact	IQ
Alex Laverdière	Vice-président, capital de risque	IQ
Xavier Cauchy	Conseiller principal, investissement, capital de risque	IQ
Marianne Khalil	Gestionnaire principale	McGill Dobson Centre for Entrepreneurship
Pedro M. Azevedo	Chef de la direction financière	NanoXplore
Martin Laforest	Associé directeur	Quantacet
Gabriel Vézina	Co-fondateur et président-directeur général	SkyRenu
Émilie Boutros	Associée directrice	TandemLaunch

Les auteurs



Gilles Duruflé est consultant indépendant auprès de fonds de capital de risque et de placement privé, d'investisseurs institutionnels et de gouvernements et directeur scientifique du Centre d'expertise de Réseau Capital.

Il est Conseiller spécial de la Institutional Investors Roundtable et a été jusqu'en 2019 Vice-Président Exécutif de la QCC et Président de la Tech Innovation Platform. Auparavant, il était Associé principal chez CDP Capital Technologies, la filiale de capital de risque de La Caisse, où il était responsable du portefeuille de fonds de fonds en Amérique du Nord et en Europe.

M. Duruflé détient un doctorat en mathématiques, une maîtrise en philosophie et un diplôme du Centre d'Études des Programmes Économiques, et est titulaire du titre CFA.



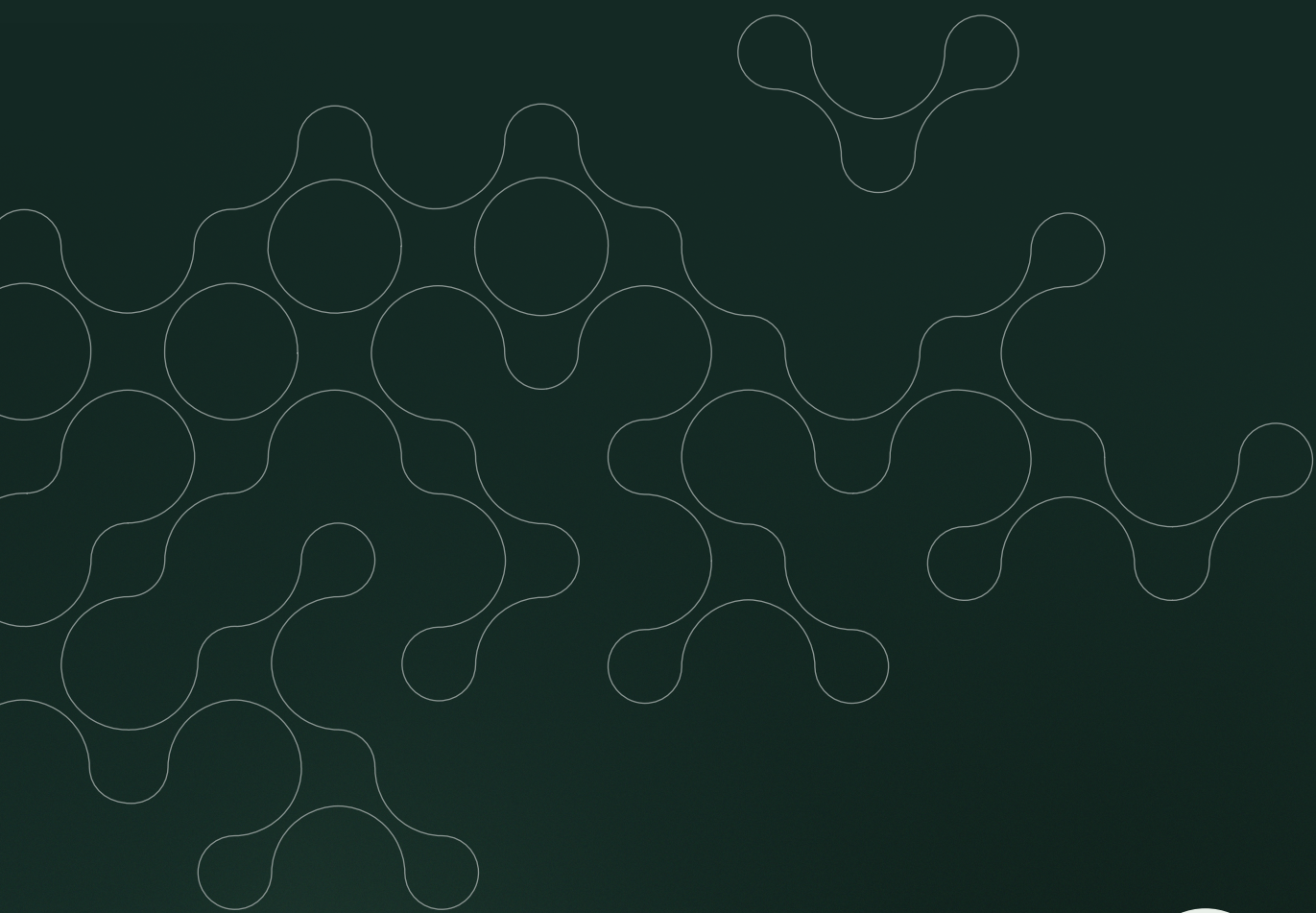
Simon Pelletier est directeur, intelligence d'affaires chez Réseau Capital depuis 2022, où il pilote le Centre d'expertise en capital d'investissement.

Fort de 18 années d'expérience en gestion de bases de données, analyse des impacts sociaux et relations avec les parties prenantes, il a auparavant occupé des postes de Directeur de compte chez H+K Stratégies et de Conseiller senior au Canadien National, où il a notamment dirigé l'implantation d'un CRM couvrant plus de 15 000 parties prenantes sur 22 juridictions. Il a également travaillé comme Chef de projet adjoint à la raffinerie Nghi Son au Vietnam et comme consultant chez ÉEM.



William Fréchette est analyste de données chez Réseau Capital, où il est responsable du développement et de la gestion des infrastructures de données de l'organisation, en plus de contribuer aux activités d'intelligence d'affaires.

Diplômé en finance de l'Université Concordia, il s'intéresse particulièrement aux statistiques avancées et à la modélisation prédictive.



PRIMA 
Les matériaux pour avancer

 **Réseau capital**
Centre d'expertise du capital d'investissement