



Accroître la compétitivité des entreprises canadiennes par la recherche, le développement, l'innovation et la commercialisation

À propos de la NACO

Fondée à titre d'organisme sans but lucratif en 2002, la NACO s'efforce de veiller à ce que les entrepreneurs canadiens aient accès aux ressources dont ils ont besoin pour assurer l'expansion et la commercialisation de leurs entreprises innovatrices à l'échelle locale. En tant que seule association nationale d'investisseurs providentiels, nous représentons plus de 2 100 investisseurs providentiels de partout au Canada qui ont fourni aux entreprises canadiennes, depuis 2010, plus de 180 M\$ dans le cadre de 475 projets d'investissement direct.

Nous appuyons les investisseurs providentiels puisqu'ils aident les entrepreneurs à transformer de bonnes idées en excellentes entreprises. Les membres de notre organisation aident les entrepreneurs canadiens de chaque région et de chaque secteur d'activité à concrétiser leur vision et à soutenir la concurrence internationale en leur fournissant un capital de risque patient, des conseils éclairés et l'accès à des réseaux professionnels lorsque les institutions financières traditionnelles et les autres établissements ne sont pas en mesure de leur offrir un tel soutien.

Professionnalisation nécessaire de l'investissement providentiel

Auparavant, l'investissement providentiel était une activité relevant principalement du secteur privé, où chaque investisseur travaillait en vase clos. Cette approche a occasionné des défis tant pour les investisseurs que pour les entrepreneurs, car elle rend difficile l'accès aux connaissances, aux réseaux et au capital.

La NACO a été fondée par des investisseurs qui se sont regroupés afin de s'appuyer mutuellement et d'accroître la circulation de l'information et les possibilités d'investissement. Ces trois dernières années, le soutien gouvernemental nous a permis d'accélérer la croissance de notre communauté d'investisseurs. Elle regroupe aujourd'hui plus de 2 100 membres et plus de 30 groupes d'investisseurs providentiels, dont le Golden Triangle Angel Network, qui ont bénéficié des programmes offerts. Ces groupes agissent souvent à titre de champions locaux. Ils s'emploient à trouver de nouveaux investisseurs, à les mettre en relation avec le milieu des entreprises en démarrage et à les former sur les pratiques exemplaires. Ce faisant, la NACO a amélioré l'efficacité du marché en augmentant la transparence et en permettant à ses membres d'avoir accès à un plus grand nombre de possibilités plus avantageuses.

Les investisseurs providentiels jouent un rôle essentiel à la réussite des entreprises canadiennes prometteuses, dans la mesure où ils aident à pallier les lacunes sur le plan du financement et de la commercialisation qui existent entre l'idéation et l'expansion, de même qu'entre les incubateurs et accélérateurs d'entreprises et les fonds de capital de risque. Les entrepreneurs qui travaillent avec les incubateurs et accélérateurs d'entreprises afin de transformer leurs idées en entreprises commerciales comptent sur les investisseurs providentiels pour leur fournir les capitaux et les réseaux dont ils ont besoin pour positionner leur entreprise sur le marché et engranger des recettes avant même d'avoir accès au capital de risque qu'offrent les institutions. Grâce au soutien d'une communauté d'investisseurs providentiels en pleine expansion, nous aidons à combler les lacunes présentes au Canada en matière d'innovation et de productivité, en veillant à ce que les idées les plus ingénieuses



continuent d'être exploitées et à ce que les meilleures entreprises au Canada continuent de prospérer et se voient montrer la voie à suivre pour franchir ce que l'on qualifie souvent de « vallée de la mort », sans avoir à être vendues hâtivement ou à se réimplanter sur d'autres marchés où évoluent des réseaux d'investisseurs mieux établis.

La professionnalisation des investisseurs providentiels spécialisés dans cette classe d'actifs permettra d'améliorer la compétitivité de nos entreprises en démarrage en leur donnant accès à du capital de risque patient, à des réseaux et à du mentorat. Des entreprises plus compétitives produiront un meilleur rendement du capital investi, et notre expérience a démontré qu'en retour, cela générera plus d'investissements dans de nouvelles entreprises. La viabilité à long terme du marché canadien du capital de risque dépend de la professionnalisation des investisseurs de cette importante classe d'actifs.

Possibilité de mobilisation de la communauté des investisseurs providentiels

À titre d'association nationale représentant les investisseurs providentiels, la NACO peut exploiter les connaissances, l'expérience et les réseaux de ses membres pour soutenir les investisseurs dans les entreprises en démarrage et accroître l'accès au capital de risque pour les entrepreneurs canadiens prometteurs. L'initiative proposée nous permettra de cibler immédiatement les ressources pour accélérer la croissance et la professionnalisation de l'investissement providentiel au Canada.

- La NACO estime qu'il y a entre 15 000 et 30 000 investisseurs providentiels au Canada, mais seulement 2 100 d'entre eux font partie de la communauté visible des investisseurs providentiels.
- On compte actuellement plus de 30 groupes ou réseaux d'investisseurs providentiels au Canada, dont la plupart sont membres de la NACO, et 45 % d'entre eux sont concentrés dans le sud de l'Ontario.
- Compte tenu de la nature et de la composition de la communauté des investisseurs providentiels, nos membres seraient en position idéale pour soutenir les entreprises de toutes les régions et de tous les secteurs.
- Notre initiative améliorera la compétitivité des entreprises d'ici, favorisant ainsi la croissance économique et la création de bons emplois partout au Canada.

Demande de financement

Par suite du partenariat fructueux entre la NACO et l'Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario (FedDev Ontario), nous demandons au Comité d'envisager la possibilité d'élargir notre partenariat à l'échelle nationale de sorte que les entrepreneurs de toutes les régions et de tous les secteurs d'activité puissent bénéficier de l'accès à une classe d'actifs d'investisseurs providentiels plus visibles et plus professionnels.

1. La NACO demande un financement direct de cinq millions de dollars sur trois ans (2015 à 2018) pour mettre en œuvre un plan visant à accélérer la croissance de la communauté des investisseurs providentiels du Canada, à stimuler le leadership, à renforcer les échanges entre les acteurs du milieu, à faciliter les investissements transfrontaliers et étrangers, et à améliorer les connaissances financières des investisseurs et des entrepreneurs.

Pour ce faire, nous allons axer nos efforts sur l'expansion de nos activités de recherche et de perfectionnement professionnel déjà fructueuses, et favoriser la création de réseaux



d'investisseurs professionnels et le renforcement des réseaux existants dans toutes les grandes régions du Canada en leur fournissant les ressources dont ils ont besoin pour identifier, recruter, mobiliser les investisseurs locaux et les informer sur les pratiques exemplaires en matière d'investissement.

Ces efforts nous permettront d'améliorer l'accessibilité, la réputation et les liens de notre communauté d'investisseurs providentiels, d'assurer sa viabilité à long terme et, du coup, d'améliorer la compétitivité et les chances de succès des entreprises canadiennes prometteuses et en pleine croissance.

2. Outre le financement direct demandé, nous proposons également au gouvernement de créer un fonds national de co-investissement en partenariat avec la NACO. Ce fonds favorisera la mobilisation de capital de risque supplémentaire pour les entreprises les plus prometteuses financées par des investisseurs.

Pour l'établissement d'un tel fonds, nous invitons le gouvernement à examiner le modèle utilisé avec succès par la FedDev Ontario pour la prestation de son programme Investir dans l'innovation des entreprises (IIE). Ce programme offre un prêt équivalant à 50 % de l'investissement fourni par un groupe d'investisseurs providentiels recommandé par la NACO (pour un prêt maximal d'un million de dollars). Cette structure, qui permet un investissement conjoint avec du capital de risque privé, est plus simple d'accès pour les entreprises puisqu'elle permet de multiplier et d'accroître les investissements des investisseurs providentiels participants en plus d'offrir une visibilité sans précédent à la communauté des investisseurs.

Nous savons qu'Industrie Canada discute de la mise sur pied d'un fonds national de co-investissement, et nous tenons à souligner que nous voulons un fonds auquel ont directement accès les entreprises financées par des investisseurs providentiels.

Résultats attendus

Des programmes semblables déjà réalisés dans le Sud de l'Ontario ont généré 37 dollars d'investissement à effet de levier pour chaque dollar investi par le gouvernement en plus de contribuer à la création de plus 1 000 emplois hautement spécialisés. Nous avons pour objectif de produire des résultats semblables à l'échelle nationale par l'expansion de ce programme.

Compte tenu de la multiplication des possibilités d'investissement et de création de richesse à l'échelle régionale, la croissance et la professionnalisation des investisseurs providentiels de cette classe d'actifs au Canada au cours des trois années de ce programme devraient permettre d'obtenir les résultats suivants :

- croissance de 300 % du nombre d'investisseurs visibles engagés auprès de la communauté des entreprises en démarrage, en englobant toutes les régions du Canada;
- croissance de 200 % du financement fourni par les investisseurs aux entreprises canadiennes en démarrage;
- accroissement du rendement du capital investi, ce qui favorise également le financement et la réussite des entrepreneurs canadiens;



- établissement de pratiques exemplaires nationales en matière d'investissement de démarrage;
- visibilité et recherches accrues dans le milieu du capital-risque de démarrage.



Représentant de la NACO

Robert L Douglas, CPA, CG

Comptable agréé de profession, Robert Douglas est à la fois entrepreneur invétéré, investisseur providentiel et président fondateur du Golden Triangle Angel Network (GTAN), l'un des réseaux d'investisseurs providentiels les plus importants et les plus actifs au Canada. Il siège aussi au conseil d'administration de la National Angel Capital Organization (NACO), dont il est actuellement le trésorier.

À titre d'entrepreneur, Robert a lui-même bénéficié de financement provenant de fonds d'investissement providentiel. Il a donc appris par lui-même l'importance de la contribution des investisseurs providentiels qui accompagnent les entreprises dans lesquelles ils investissent en leur prodiguant du coaching et du mentorat inestimables.

À titre d'investisseur providentiel, Robert détient aussi des parts dans plusieurs entreprises en démarrage. Il a maintenant la chance de redonner à ce milieu comme des investisseurs l'ont fait pour lui il y a quelques dizaines d'années.

Il s'empresse toutefois de souligner que l'une de ses plus grandes réussites est d'être l'un des cofondateurs et le président du GTAN. Depuis ses débuts modestes en septembre 2009, le GTAN a pris de l'expansion et regroupe maintenant plus d'une centaine d'investisseurs providentiels. Le réseau a examiné la candidature de plus de 500 entreprises en démarrage, puis en a présenté plus de 160 à ses membres. Résultat : plus d'une quarantaine d'entreprises ont été financées. Dans le cadre de ces projets d'investissement, les investisseurs providentiels ont investi plus de 20 millions de dollars en capitaux qui, jumelés aux autres sources de financement, correspondent à une injection de plus de 43 millions de dollars de capitaux dans des entreprises locales en démarrage, ce qui a entraîné la création et le maintien de 750 emplois.

Le GTAN est la preuve tangible que les investisseurs providentiels sont des moteurs de l'économie et de la prospérité à l'échelle locale, car ils augmentent le volume et la qualité des investissements au sein des entreprises en démarrage et, au bout du compte, ils renforcent le tissu social des collectivités qu'ils servent.