

Table ronde pour
propulser
L'INNOVATION

UNE INITIATIVE DE **TMX**



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

FÉVRIER 2017

AVANT-PROPOS

par Salil Munjal, ICD.D

Président, Table ronde pour propulser l'innovation

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LA TABLE RONDE POUR PROPULSER L'INNOVATION

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

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

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

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

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

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

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

Membres de la Table ronde

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

Résumé

L

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

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

Cadre de production du rapport

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

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



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

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

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

L'innovation canadienne dans le contexte mondial

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

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

Le déficit de capital de croissance

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

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

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

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

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

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

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

Le rôle du marché public

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

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

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

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

Fondements d'un écosystème porteur de viabilité à long terme

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

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

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

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

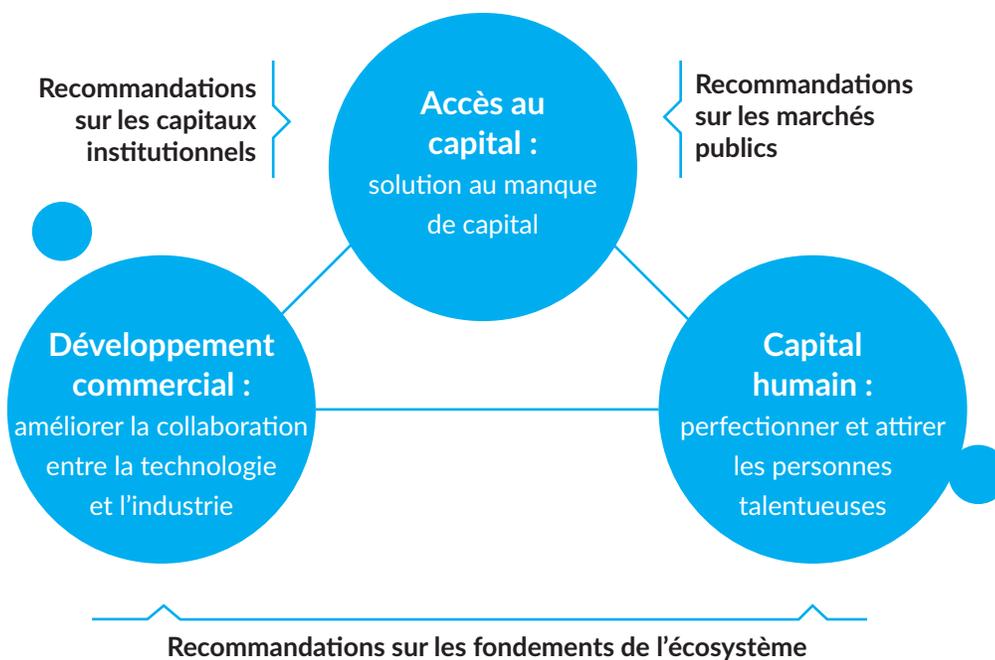
L'édification et le maintien d'une économie de l'innovation vigoureuse passent nécessairement par la mise sur pied d'une infrastructure de collaboration. Une possibilité unique s'offre aux entreprises canadiennes de tous les secteurs de jouer un rôle de chef de file dans l'adoption des technologies et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

Recommandations de la Table ronde pour propulser l'innovation

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

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

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



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