Pour joindre notre journaliste : pmercure@lapresse.ca

SILICON VALLEY

LA CONNEXION CANADIENNE

TEXTE PHILIPPE MERCURE PHOTOS ALAIN ROBERGE

Brancher le Canada sur la Mecque mondiale de la haute technologie : c'est la mission que s'est donnée une bande de Canadiens installés dans la Silicon Valley, en Californie. En janvier dernier, ils ont reçu un groupe de compatriotes pour un programme bien spécial. Entre rencontres d'affaires et lancers frappés, c'est tout le retard du Canada dans la course à l'innovation qu'ils ont voulu rattraper.

Fuir les entrepreneurs et envoyer promener les financiers ne sont pas des pratiques particulièrement recommandées quand on pratique le métier d'investisseur en haute technologie.

Mais en ce mardi matin de janvier, Jean-Sébastien Cournoyer n'est pas d'humeur à respecter les règles. Après s'être défait cavalièrement d'un entrepreneur à succès, M. Cournoyer décampe devant un bonze du capital-risque avec qui il devrait peut-être songer à co-investir.

Puis il lance. Et compte. Son but est acclamé par des cris qui résonnent dans l'aréna de Cupertino, une petite ville californienne située en pleine Silicon Valley – le cœur entrepreneurial et technologique des Etats-Unis... et de la planète entière.

L'effervescence qui règne sur la glace est assez particulière. Même si nous sommes ici à plusieurs milliers de kilomètres de Montréal ou de Toronto, elle est entièrement canadienne.

Jean-Sébastien Cournoyer est partenaire et cofondateur de Real Ventures, un fonds de capital-risque québécois qui investit dans des entreprises en démarrage. Comme lui, ses coéquipiers vêtus de rouge sont des Canadiens impliqués dans la création et le financement de boîtes de technologie. Ils sont arrivés la veille pour une virée de 24 heures en Californie.

Leurs adversaires en blanc sont les hôtes. Ce sont aussi des Canadiens passionnés d'innovation. Mais eux ont déménagé leurs pénates ici, dans la Silicon Valley, pour y poursuivre leur carrière.

Contrairement aux apparences, ce match de hockey amical n'a pas seulement été organisé pour permettre à quelques mordus de techno de laisser leur iPhone au vestiaire le temps de s'entrechoquer sur une glace. La confrontation se veut le point de départ d'une journée chargée dont la mission est autrement plus ambitieuse : sauver l'innovation canadienne.

1 Le Québécois Patrick Pichette (en jaune), premier vice-président et chef des finances de Google, est l'une des grandes stars canadiennes de la Silicon Valley. Il est entouré de Chris O.Neill, directeur de Google Canada, Chris Arsenault, du fonds iNovia, et Jacques Bernier, associé principal de Teralys.
2 Éric Brassard, président de la boîte montréalaise Woozworld, en pleine présentation devant des investisseurs potentiels. Son discours aura éveillé l'intérêt de gens haut placés chez Apple et Sony.

« Êtes-vous prêt à aider ? »

Cette rencontre en rouge et blanc entre les Canadiens installés dans la Silicon Valley et leurs collègues de l'industrie technologique restés au pays, plusieurs ont rêvé longtemps.

De son bureau de la rue Maisonneuve, à Montréal, Jacques Bernier fait partie de ceux qui ont bousculé les choses pour qu'elles prennent forme.

M. Bernier est associé principal de Teralys, le plus gros réservoir de capital-risque au pays. Sa mission: renflouer les fonds qui investissent dans les entreprises technologiques les plus prometteuses. L'un des problèmes auquel il se heurte est le manque d'entrepreneurs d'expérience qui évoluent dans l'écosystème québécois. Une situation qui s'explique en partie par le fait que nombre d'entre eux ont troqué la neige pour le soleil de la côte Ouest américaine.

« On était autour de la table et on se disait: il faut relancer une dynamique avec les Canadiens en Californie. Il faut trouver un moyen de ramener leur expertise ici », raconte M. Bernier au sujet d'une rencontre tenue à Montréal en 2009.

Au même moment, de l'autre côté de la frontière, deux Canadiens installés dans la Silicon Valley depuis plus de 10 ans, Chris Albinson et Anthony Lee, fomentaient des plans semblables.

« D'ici, on voyait que l'industrie de l'innovation en arrachait au Canada. On cherchait un moyen de redonner à notre communauté », raconte M. Albinson, un ex-entrepreneur de Kingston, en Ontario, qui a lancé quatre boîtes technos avant de déménager en Californie pour travailler au financement des entreprises innovantes.

C'est lorsque Nortel s'est placé sous la protection des créanciers, en janvier 2009, que M. Albinson et M. Lee ont vraiment senti l'urgence d'agir.

Le milieu de l'innovation est souvent comparé à un écosystème où tous les acteurs, des universitaires aux grandes entreprises en passant par les gouvernements et les financiers, doivent mettre l'épaule à la roue pour la faire tourner. Chris Albinson, lui, préfère parler de son industrie comme d'un centre commercial.

« Dans un centre d'achats, il faut des grands magasins pour générer du trafic qui ira dans les petites boutiques. Quand Nortel est tombé, c'est comme si l'une de nos grandes surfaces avait quitté la place. On savait que ça allait avoir un impact sur les petites entreprises innovantes. On craignait que tout le système d'innovation canadien ne s'effondre », dit M. Albinson.

Silicon Valley pouvait-elle sauver l'entrepreneuriat technologique canadien ? De chaque côté de la frontière, des hommes ont fait le pari que oui. Après tout, cette vallée qui a vu naître les Intel, Apple, Cisco, Google, Yahoo ! et autres Facebook n'est-elle pas la terre de toutes les possibilités ?

Des somptueuses pelouses de l'Université Stanford au minuscule Peet's Coffee & Tea de Palo Alto, reconnu pour avoir servi de décor à certaines des transactions les plus importantes du monde technologique, l'endroit n'a en tout cas rien perdu de son mythe.

Pour les boîtes en démarrage, le premier attrait de Silicon Valley réside dans les géants technologiques qui y sont installés. Les Apple et autres Hewlett-Packard de ce monde sont friands d'innovation et ont l'avantage

d'avoir les poches profondes. Ils signent régulièrement des ententes pour acheter les petites entreprises ou leurs technologies.

Il y a ensuite l'armée de financiers qui a convergé ici pour miser sur les idées qui fusent de partout. Sur la seule avenue de Sand Hill Road, dans la petite ville de Menlo Park, les Sequoia Capital, Versant Ventures, Blackstone Group et autres KKR rassemblent en quelques pâtés de maison la plus importante concentration de capital dédié à la technologie de toute la planète.

Et il y a l'expertise et la connaissance. « En Californie, tout le monde sait ce qui se passe partout », résume Chris Arsenault, à la tête du fonds de capital-risque québécois iNovia.

Comment ouvrir les portes de cette Mecque technologique aux entrepreneurs canadiens ? Eux-mêmes bien branchés dans le milieu, M. Albinson et M. Lee ont réalisé qu'ils pouvaient faire leur part en partageant leur expertise et leur réseau de contact. Et ils sont partis à la recherche de Canadiens qui, comme eux, pouvaient aider.

La chasse s'est avérée encore plus fructueuse qu'ils ne l'espéraient.

« Je croyais que nous étions sept Canadiens à faire du capital-risque ici. J'en ai trouvé 43. En tout, j'estimais qu'il pouvait y avoir autour de 50 000 Canadiens dans la vallée. J'ai découvert que nous étions 250 000 », raconte M. Albinson.

À l'été 2009, son acolyte et lui invitent 50 Canadiens occupant des postes de très haut niveau dans la Silicon Valley à une rencontre. Grâce au bouche-à-oreille, 65 s'y présentent. La liste compte autant des financiers influents que des membres de la haute direction des géants technologiques installés en Californie.

Les deux organisateurs leur posent une question bien simple : êtes-vous prêts à aider ?

« Ce qui arrive généralement quand vous posez une question comme ça, c'est que les gens disent oui, mais ensuite, ils ne font rien, dit M. Albinson. Ici, on a une expression qui dit : si vous échouez, échouez rapidement. On voulait voir si cette affaire allait marcher pour vrai - si les gens étaient vraiment passionnés par la cause. Alors pour le privilège d'avoir à donner de son temps et d'aider, on leur a demandé un chèque de 800 $ », continue M. Albinson avec un sourire.

Exactement 64 des 65 Canadiens présents signent leur chèque et promettent de mettre la main à la pâte. « L'autre n'est plus canadien. On a

2

VERS UN EXODE DES CERVEAUX ?

Le soleil. L'argent. Les exemples de succès à tous les coins de rue. Silicon Valley exerce un attrait incroyable sur les entrepreneurs. Dans ce contexte, ne court-on pas directement vers l'exode des cerveaux en y faisant débarquer nos meilleurs entrepreneurs et en les aidant à y tisser des liens de surcroît ?

Jacques Bernier, associé principal de Teralys, admet que le risque existe. « Sauf qu'à mon avis, on a beaucoup plus à gagner qu'à perdre. Les Canadiens dans la Vallée peuvent ouvrir des marchés beaucoup plus intéressants aux entreprises canadiennes que l'inverse. »

C'est aussi l'opinion de Patrick Pichette, justement un dirigeant de qualité que le Québec a perdu lorsqu'il est parti en Californie prendre les rênes des finances de Google. À son avis, il faut voir les Canadiens établis dans la Silicon Valley comme autant de points d'ancrage pouvant servir l'innovation canadienne.

« Moi, je crée des ponts, dit-il. Aujourd'hui, tu peux créer des choses à Mountain View comme à Hamilton ou à Sherbrooke. L'innovation est globale. Ce qui est important, ce n'est pas où tu es, mais avec qui tu es connecté. »

Chris Albinson, un Canadien qui travaille aujourd'hui en Californie pour Panorama Capital, a fondé le C-100 exactement dans cet esprit. Il dit s'être fortement inspiré de TIE – pour The Indus Entrepreneurs – un réseau d'entrepreneurs indiens né dans la Silicon Valley en 1992.

« Les Indiens et les Israéliens font ça depuis des décennies – entretenir leurs contacts et redonner à leur communauté, souligne-t-il. Pourquoi les Canadiens ne pourraient-ils pas faire la même chose ? »

Chris O'Neill, directeur de Google Canada, en action sur l'immense campus qu'occupe l'entreprise à Mountain View, en Californie.

10 STARS CANADIENNES DE SILICON VALLEY

C'est un secret bien gardé, mais les Canadiens détiennent un nombre considérable de postes-clé dans plusieurs des entreprises les plus influentes de Silicon Valley.

« Quand vous vous asseyez et que vous faites la liste, c'est hallucinant. Chaque grande compagnie a au moins deux Canadiens dans son équipe de direction. Mais personne n'avait jamais rassemblé cette communauté », dit Chris Albinson, co-fondateur de l'organisation C-100.

VOICI 10 DES PLUS GRANDES STARS CANADIENNES DE LA SILICON VALLEY

CHAMATH PALIHAPITIYA, vice-président, croissance, mobilité et volet international, Facebook.

PATRICK PICHETTE, premier vice-président et chef de la direction fiancière, Google

DAVID LAWEE, vice-président au développement corporatif, Google.

GARY KOVACS, chef de la direction, Mozilla

SUE GARTNER, chef de la direction, Wikipedia

ROBERT LLOYD, vice-président exécutif des opérations mondiales, Cisco

CHRIS ALBINSON, directeur exécutif de la firme de capital-risque Panorama Capital

ALAN E. SALZMAN, co-fondateur et chef de la direction de la firme de capital-risque Vantage Point Venture Partners

DON LISTWIN, ancien numéro deux de Cisco qui a fondé la Canary Foundation, une organisation à but non-lucratif destinée à combattre le cancer.

ROBERT BIRGENEAU, recteur, Université de Berkeley

demandé au consulat de lui retirer sa citoyenneté », blague M. Albinson.

L'organisation C-100, dont l'objectif est de regrouper les 100 Canadiens les plus influents de la Silicon Valley et les mobiliser pour la cause de l'innovation canadienne, était née.

En mars 2010, en collaboration avec une foule d'intervenants de part et d'autre de la frontière, dont les Québécois Jacques Bernier, de Teralys, et Chris Arsenault, du fonds de capital-risque iNovia, le groupe tient son premier événement d'envergure.

Organisé conjointement avec Digital Puck, une autre association visant à connecter les entrepreneurs technologiques canadiens, l'événement fait débarquer 15 entrepreneurs canadiens en Californie pour un marathon de rencontres d'affaires.

L'objectif : brancher les meilleures entreprises technos du Canada directement sur les gens capables de les faire progresser.

Question de joindre l'utile à l'agréable et de conserver un certain « esprit canadien », l'affaire est organisée autour d'un match opposant les Canadiens de Montréal aux Sharks de San Jose, dont l'amphithéâtre est situé à un jet de pierre des grandes entreprises technologiques de la Silicon Valley.

Le groupe récidive rapidement avec deux autres événements intitulés « 48 heures dans la Vallée ». Cette fois, ce sont les entreprises en stage de démarrage précoce qu'on veut exposer aux possibilités de la Silicon Valley.

« L'idée, c'est vraiment de dire : prenez un avion et venez ici. On va vous aider », dit Chris Albinson.

Virée dans la vallée, édition 2.0

Le match amical de hockey disputé en janvier dernier lançait le quatrième grand événement du groupe en moins d'un an.

Encore une fois, la date n'a pas été choisie au hasard. Ce soir, les Maple Leafs de Toronto affrontent les Sharks au HP Pavilion de San Jose. Un deuxième duel nord-sud en perspective pour ces hommes qui terminent justement leur match amical.

Le temps de renfiler les chemises et de rattraper les iPads et autres téléphones intelligents et le groupe est en route vers sa prochaine destination.

Celle-ci n'est pas banale. Cette fois, c'est l'entreprise fétiche de la Silicon Valley, la mythique Google, qui reçoit les Canadiens dans son immense campus de Mountain View.

Entre les bâtiments au design futuriste, de jeunes cracks de l'informatique circulent sur des vélos aux couleurs de Google. À l'intérieur, une armée de programmeurs planchent devant des écrans plats ou se détendent autour des tables de billard et des jeux d'échec qui traînent un peu partout. Plus loin, un parc à balles offre même la possibilité de s'ensevelir sous un océan de sphères de plastique si le besoin s'en fait sentir.

Pour une trentaine d'entrepreneurs canadiens comme Éric Brassard, président et chef de la direction de la boîte montréalaise Woozworld, c'est le moment de vérité. Ces dirigeants ont été triés sur le volet et invités par le comité organisateur pour l'intérêt qu'ils risquent de susciter auprès des investisseurs et des membres de la haute direction des grandes firmes américaines.

Dans une salle, cinq tables circulaires entourées d'une dizaine de chaises chacune ont été dressées. Sur chaque table, une horloge.

Démarre alors un exercice de rencontres-éclair dont l'horaire est réglé au quart de tour. Chaque entrepreneur a 15 minutes pour présenter son entreprise. Suivent 15 minutes de questions. Puis un nouvel entrepreneur prend le siège et l'assistance se réorganise selon ses intérêts.

L'ambiance est électrique. De temps à autre, un entrepreneur vole la vedette et attire une foule trop nombreuse pour s'asseoir à la table. Les gens se pressent autour de celui qu'ils tentent de jauger.

L'INNOVATION AU CANADA

UN RETARD À RATTRAPER

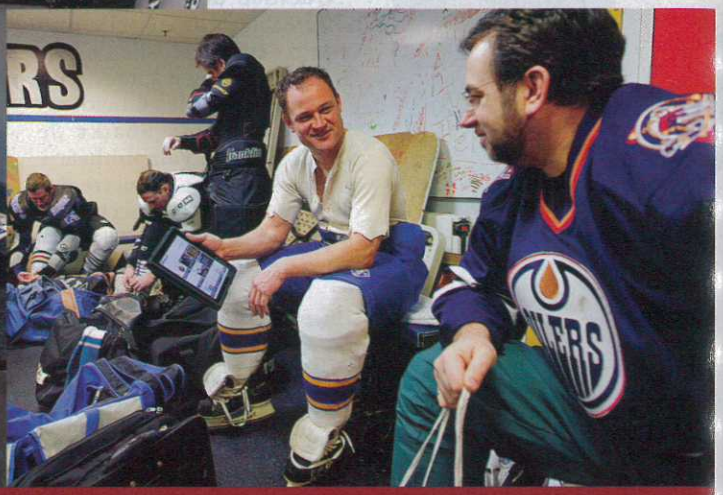
Pays	Dépenses en R & D (% PIB)	Capital-risque (% PIB)	Brevets par millions d'habitants	Capacité d'innover*
Allemagne	2,64	0,09	73,40	5,9
Australie	1,97	0,13	14,63	4,1
Canada	**1,84**	**0,08**	**19,16**	**4,2**
Chine	1,54	ND	0,39	4,2
Corée	3,37	0,07	43,93	4,3
Danemark	2,72	0,16	60,47	4,9
États-Unis	2,77	0,12	48,69	5,3
Finlande	3,73	0,24	63,87	5,6
Israël	4,86	ND	65,86	5,3
Japon	3,42	ND	110,62	5,8
Royaume-Uni	1,77	0,20	27,01	4,7
Suède	3,75	0,21	88,33	5,7

* Selon un sondage réalisé auprès des dirigeants d'entreprise et publié par le Forum économique mondial.
Les autres données proviennent de l'OCDE.

Entrepreneurs et financiers s'apprêtent à aller s'entrechoquer sur une glace dans un duel « nord contre sud » organisé par le C-100. Debout, en veston, le Québécois Jean-Sébastien Cournoyer, du fonds de capital-risque Réal Ventures, prépare ses armes.

Sont-ils en présence du prochain Marck Zuckerberg, fondateur de Facebook ?

Dans des coins, des entrepreneurs préparent leur présentation avant de « passer à table ». C'est le cas d'Éric Brassard, qui fait partie de la toute dernière ronde d'entrepreneurs à présenter. L'homme a lancé un monde virtuel pour les « tweens », les préadolescents de 9 à 14 ans, qui attire déjà 3 millions de visiteurs uniques par mois. Son défi de l'après-midi : intéresser des investisseurs et des partenaires potentiels.



DES RÉPERCUSSIONS CONCRÈTES

Au bout du fil, la voix est enthousiaste. « Devine quoi? Je suis de retour à Silicon Valley! », lance Éric Brassard, président et chef de la direction de la boîte montréalaise Woozworld.

M. Brassard est l'un des entrepreneurs qui avaient été invités à faire une présentation lors des rencontres-élair organisées chez Google en janvier dernier. Une semaine après l'événement, LPA Magazine a voulu vérifier ce qu'il avait retiré de son voyage.

Surprise : l'homme qui répond à son portable n'est pas à Montréal comme prévu, mais à Palo Alto. M. Brassard avait à peine posé ses bagages au Québec qu'il était reparti pour la Californie, invité par les gens rencontrés quelques jours plus tôt à poursuivre les discussions.

Pour Woozworld, cet intérêt est d'autant plus excitant qu'il a été manifesté par Apple et Sony – pas tout à fait les dernières venues du monde technologique.

Au moment de mettre sous presse, rien n'avait encore été signé entre la boîte montréalaise et les deux géants.

« Apple a offert de nous guider dans notre approche sur le App Store. Et ils sont en train de nous ouvrir la porte à d'autres partenaires avec qui ils ont de bonnes relations », dit M. Brassard.

Quant à Sony, « ils sont intéressés à explorer plusieurs angles. Ça peut être un investissement, ça peut être un partenariat pour promouvoir nos marques et nos produits », explique l'entrepreneur.

Woozworld est loin d'être la seule entreprise canadienne à avoir bénéficié de l'événement du C-100. Fixmo, une entreprise de Toronto dans laquelle le fonds québécois iNovia avait investi, a décroché un financement de 6,5 millions supplémentaire suite à sa visite californienne. Parmi les nouveaux investisseurs figurent Panorama Capital, la firme de Chris Albinson, fondateur du C-100.

« Ça découle directement du C-100 », dit Chris Arsenault, d'iNovia, qui affirme qu'il a aussi investi dans une autre entreprise en démarrage invitée par le C-100 mais dont le nom ne peut pas encore être dévoilé.

Needium, une autre boîte en démarrage montréalaise, s'était quant à elle rendue en Californie davantage pour recueillir des avis sur sa technologie que des fonds pour la développer. Elle dit aussi avoir été bien servie.

« C'était extrêmement interactif. On a eu beaucoup de feedback – des idées et des commentaires qu'on n'avait pas encore entendus. Les investisseurs, les grandes entreprises, les partenaires potentiels, tous ces gens nous ont donné des conseils», dit le président, Peter Diedrich.

En plus d'une poignée d'investisseurs, de hauts dirigeants d'Apple, de Sony et du géant allemand SAP prennent place autour de lui. De grosses pointures, de l'aveu même de l'entrepreneur, qu'il n'aurait jamais été capable de rejoindre seul.

« Quand tu as du monde autour de toi que tu as un *pitch* à livrer, c'est comme quand tu joues pour la Coupe Stanley. Tu laisses ton anxiété sur la glace et tu fonces », commentera-t-il plus tard.

Pendant que les entrepreneurs comme Éric Brassard vendent leur salade, les gestionnaires de fonds de capital-risque canadiens comme Chris Arsenault, d'iNovia Capital, ou Jean-Sébastien Cournoyer, de Real Ventures, travaillent en coulisse.

Ces financiers ont débarqué ici avec leurs meilleurs poulains – des entrepreneurs sur lesquels ils ont misé – pour les faire connaître. Leur but: tisser des relations qui aideront les entreprises à grandir, maximisant par la bande leurs propres chances de rentabiliser leurs investissements.

« On arrive ici avec des objectifs multiples, explique M. Arsenault. J'ai des compagnies en portefeuille qui veulent rencontrer des gestionnaires de fonds de capital-risque bien précis pour qu'ils investissent chez eux. D'autres veulent seulement un son de cloche. Il arrive qu'en parlant une heure avec quelqu'un qui connaît le marché et les technologies, tu obtiennes une réponse à une question cruciale pour le développement de ton entreprise que tu n'aurais pas pu avoir autrement. »

Au fond de la salle, Jacques Bernier, de Teralys, est aussi en discussions continuelles.

« Moi, je suis l'appât qu'on présente pour attirer les autres. Il faut être conscient de son rôle ! » rigole M. Bernier. Avec 1,3 milliard sous gestion, Teralys fait figure de géant du capital-risque non seulement à l'échelle du Canada, mais dans toute l'Amérique du Nord. Peu peuvent se permettre d'ignorer un tel magot.

À 16h, un homme fait une irruption remarquée dans la salle. Il s'agit de l'une des grandes vedettes canadiennes de la Silicon Valley, le Québécois Patrick Pichette - premier vice-président et grand manitou des finances de Google.

En jeans et en espadrilles, imper jaune et sac au dos, M. Pichette arrive en vélo d'un autre pavillon du campus de Google où il a été retenu par une réunion du conseil d'administration.

« C'est incroyable de voir le Canada vibrer avec autant d'activité. Le Canada a besoin de plus d'événements comme celui-là. Il faut plus d'innovation, plus d'argent, plus de recherche. C'est vers ça que le monde se dirige, je le vois tous les jours », lance-t-il au micro.

Dans la salle, les liens sont maintenant tissés. Le groupe quitte le site de Google pour poursuivre les discussions dans une microbrasserie du coin. Question d'attiser les rivalités en vue du match à venir, les organisateurs distribuent des chandails de hockey d'équipe Canada et des Sharks de San Jose. Quelqu'un entonne l'hymne national canadien. Tous se mettent à chanter à tue-tête sous les regards ébahis des autres clients.

Puis des autobus amènent les participants au HP Pavilion de San Jose. Dans les loges corporatives, entrepreneurs, investisseurs et membres de la direction des grandes compagnies achèvent de sceller les liens créés pendant la journée.

Pendant ce temps, sur la glace, les Maple Leafs de Toronto partent largement défavorisés face à leurs adversaires américains, les puissants Sharks de San Jose. Mais ceux qui chercheraient une métaphore capable d'inspirer le milieu de l'innovation du pays seront servis. Après avoir tiré de l'arrière pendant deux périodes, l'équipe canadienne parvient à combler son retard... et remporte le match.

Ce que l'histoire ne dit pas, c'est si les Patrick Marleau, Dan Boyle, Dany Heatley et autres Joe Thornton, tous des joueurs canadiens évoluant avec les Sharks, étaient de mèche pour donner un coup de pouce à leurs compatriotes du nord de la frontière.

Investir ?

Ou déménager ?

Savoir décider. Comme choisir entre investir sur place ou déménager votre entreprise. Qu'y gagnerez-vous ? Que laisserez-vous derrière ? Où s'arrêtent les intérêts de votre entreprise et où commencent ceux de la communauté où elle est établie ? De telles décisions sont déterminantes pour l'avenir de votre entreprise. Pour y voir plus clair, faites appel aux professionnels d'affaires par excellence. Parce qu'ils ont un niveau inégalé de compétences et d'intégrité, les comptables agréés peuvent vous aider à prendre une meilleure décision.

Savoir décider.

CA Comptables agréés