

Ils sont américains, ils investissent...

Par Isabelle Roy

Printemps 2005 - Le Dr. Dana Ono, responsable des sciences de la vie chez Vimag Milestone Medical (ou VMM) et le Dr. Joyce Tsang, associée chez Proquest Investments, représentent deux sociétés de capital de risque se préparant à investir au Québec. Ils ont accepté de partager avec nous leur point de vue sur notre industrie.

Quels sont vos antécédents en sciences de la vie au Québec?

Dana Ono - Le fonds Vimag a déjà 20 ans d'existence et concentre ses efforts en technologies émergentes. Notre intérêt pour des investissements transfrontaliers s'est développé au cours des années 90, alors que nous investissions dans des compagnies de haute technologie en télécommunications, principalement dans la région d'Ottawa. C'est de cette façon que nous avons commencé à tisser des liens avec le Canada et à y investir. Au début de l'année 2001, deux nouveaux associés, dont votre humble serviteur, sont arrivés chez Vimag avec l'idée de développer les sciences de la vie. Le fonds Vimag Milestone Medical a donc été créé à cette fin. Nous n'avons pas encore d'entreprise québécoise en portefeuille, mais nous espérons dénicher des projets dont le potentiel permettra de remédier à cette situation.

Joyce Tsang - Proquest Investments est une société de capital de risque spécialisé en santé et créée en 1998. Depuis quelques années nous travaillons avec la Caisse de dépôt et placements du Québec, collaboration que nous apprécions beaucoup et qui nous incite à continuer. A date, la seule entreprise québécoise que nous ayons en portefeuille est GeminX.

Il y tant de projets prometteurs aux États-Unis, pourquoi investir au Québec?

Dana Ono - Effectivement, dans la région de Boston par exemple, l'industrie des sciences de la vie est beaucoup plus développée qu'au Québec, car elle est plus âgée. Il est normal d'y rencontrer plus de projets. Ceci-dit, au Québec le calibre de la science est le même qu'à Boston, la différence se trouve plutôt au niveau de la quantité de projets, et non de leur qualité. Comme l'industrie est plus mature à Boston, il y a aussi plus de compétition entre les investisseurs. Notre implication au Québec est aussi pour nous une façon de nous distinguer de nos concurrents. Le Québec accuse un retard d'environ 5 ans, les infrastructures n'y sont pas autant développées. Il est donc plus facile pour nous de participer à son développement, d'en faire partie et d'y créer notre propre réseau.

Joyce Tsang Nous recherchons avant tout le rendement sur nos investissements. Pour ce faire nous soutenons les technologies les plus prometteuses où qu'elles se trouvent et il y en a au Québec.

Qui sont vos commanditaires canadiens?

Dana Ono - RBC Technology Ventures, Fonds de Solidarité FTQ et Fondation CSN.

Joyce Tsang La Caisse de dépôt et placement du Québec et le Fonds de solidarité FTQ

Comment travaillez-vous exactement?

Dana Ono - En capital de risque, 85% des nouvelles ententes proviennent de notre réseau, de nos commanditaires principalement. Je voyage régulièrement à Montréal afin de recevoir et de discuter des nouveaux projets en cours, d'évaluer les plans d'affaires qui nous sont soumis, souvent par l'intermédiaire de nos partenaires. J'assiste aussi à BioContact et autres conférences du genre, c'est l'occasion pour nous de dénicher de nouveaux projets prometteurs.

Joyce Tsang - Effectivement, tout est question de réseau et de confiance, c'est pourquoi l'implication de nos partenaires-commanditaires dans leur milieux est si importante. Toutefois, les entrepreneurs peuvent nous contacter directement s'ils le souhaitent. Nous ouvrirons un bureau à Montréal sous peu et c'est moi qui l'opérerai.

Quelle est votre stratégie d'investissement?

Dana Ono - Vimac Milestone Medical s'implique exclusivement auprès des entreprises de l'axe Ontario-Québec-Massachusetts qui en sont aux stades précoces de développement. En général nous investissons de \$4 à \$5 millions tout au long du projet. Le développement de médicament, les procédés de libération, le développement clinique, les tests de diagnostique et les équipements médicaux constituent nos principales cibles. 25% de nos investissements se font à l'extérieur des États-Unis et sont répartis également entre l'Ontario et le Québec. Généralement nous agissons en tant que chef de file lors d'un financement.

Joyce Tsang - Nous visons l'ensemble de l'Amérique du Nord, avec des bureaux en Californie, New York et bientôt Montréal. Nos investissements se concentrent dans les champs thérapeutiques au stade de démarrage autant que dans des projets plus matures. Typiquement nous injectons entre \$3 et \$7 millions US dans la première ronde de financement et entre \$10 et 15 million US durant toute la durée de l'investissement. Nous formons des syndicats dont nous sommes généralement les chefs de file.

Comment faites-vous pour reconnaître les technologies prometteuses?

Joyce Tsang - Tout d'abord nous examinons minutieusement les bases scientifiques de la technologie, ainsi que la propriété intellectuelle qui la protège. Ensuite, nous évaluons les produits commercialisables dérivés de cette technologie, ainsi que leurs marchés potentiels. Troisièmement, nous portons une attention particulière à l'équipe de direction qui assurera le développement de la technologie et qui en dévoilera le vrai potentiel commercial. Finalement, nous procédons à de nombreuses analyses financières, des projections afin d'arriver à une estimation précise des coûts requis pour réaliser pleinement le potentiel commercial des produits dérivés de la technologie.

Un mot pour l'avenir?

Dana Ono - Ce qu'il manque au Québec ce sont des gens actifs aux premières lignes, aux opérations. Cela s'explique par la nature même de votre industrie pharmaceutique, constituée surtout de bureaux des ventes, générant surtout des experts de la mise en marché. Il faut maintenant développer des compétences du côté des opérations, de la fabrication.
