

CARTOGRAPHIE DES INVESTISSEURS EN CAPITAL DE RISQUE ACTIFS AU QUÉBEC

Mai 2026



PRÉ-AMORÇAGE

ANGES / FONDS DE CAPITAL DE RISQUE



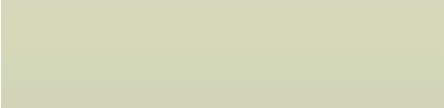
FONDS INSTITUTIONNELS



VENTURE STUDIOS



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



AMORÇAGE

ANGES / FONDS DE CAPITAL DE RISQUE



FONDS INSTITUTIONNELS



VENTURE STUDIOS



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



DÉMARRAGE

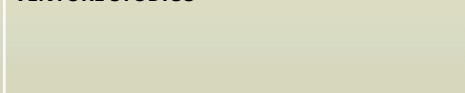
ANGES / FONDS DE CAPITAL DE RISQUE



FONDS INSTITUTIONNELS



VENTURE STUDIOS



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



POST-DÉMARRAGE

ANGES / FONDS DE CAPITAL DE RISQUE



FONDS INSTITUTIONNELS



VENTURE STUDIOS



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



CARTOGRAPHIE DES INVESTISSEURS EN CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT ACTIFS AU QUÉBEC

Mars 2026



CAPITAL DE CROISSANCE

FONDS DE CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT



FONDS INSTITUTIONNELS



BANQUES D'INVESTISSEMENT



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



RACHAT

FONDS DE CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT



FONDS INSTITUTIONNELS



BANQUES D'INVESTISSEMENT



FAMILY OFFICE



FONDS CORPORATIFS



CRÉDIT / DETTE

FONDS DE CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT



FONDS INSTITUTIONNELS



BANQUES D'INVESTISSEMENT



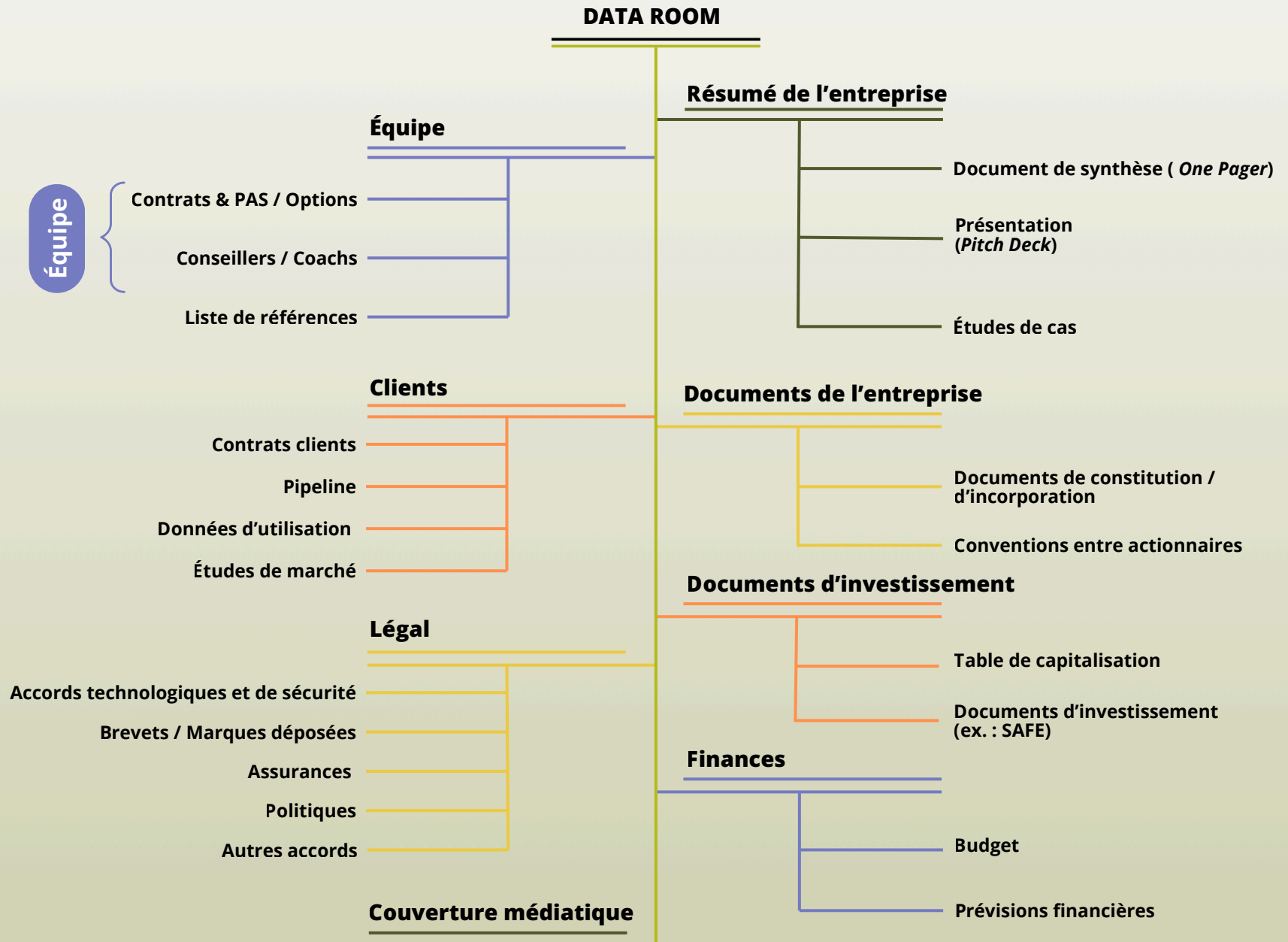
FAMILY OFFICE

FONDS CORPORATIFS



DÉCOUVREZ LES ÉLÉMENTS CLÉS À INCLURE DANS VOTRE DATA ROOM DANS VOTRE DÉMARCHE DE FINANCEMENT EN CAPITAL DE RISQUE.

Mai 2026



**CEN
TECH**



Découvrez la capsule du Centech sur l'importance d'une data room.

ANGES INVESTISSEURS



Investisseurs individuels

« Premier argent investi »

Qui sont-ils ?

Des particuliers fortunés qui investissent leur propre argent dans des entreprises en démarrage.

Taille typique des investissements (Canada)

- 25 000 \$ à 500 000 \$ par investisseur
- Plusieurs anges investissent souvent ensemble
- Rondes totales : 100 000 \$ à 2 M\$

Ce qu'ils recherchent

- Des fondateurs passionnés
- Une grande vision à un stade précoce
- Un potentiel de rendement de 10 à 20 fois
- Des secteurs qu'ils connaissent bien

Ce que vous cédez

- 5 à 20 % du capital par ronde
- Mises à jour mensuelles souvent attendues
- Habituellement aucun siège au conseil
- Conditions favorables aux fondateurs

Valeur au-delà de l'argent

- Réseau d'affaires
- Introduction à des clients
- Références vers de futurs investisseurs

Attentes de sortie

- Horizon de 5 à 10 ans
- Acquisition souvent privilégiée
- Suivent généralement les investisseurs principaux
- Peuvent vendre leurs actions secondaires

Signaux d'alerte

- Veut trop de contrôle
- Cherche des rendements immédiats
- Conditions complexes

VS

CAPITAL DE RISQUE



Investisseurs spécialisés

« Carburant pour la croissance »

Qui sont-ils ?

Des gestionnaires de fonds (GPs) qui lèvent des fonds auprès de commanditaires (LPs) pour investir dans des entreprises à forte croissance.

Taille typique des investissements (Canada)

- Amorçage : 500 000 \$ à 3 M\$
- Série A : 3 M\$ à 10 M\$
- Série B et plus : 10 M\$ à plus de 100 M\$

Ce qu'ils recherchent

- Plus de 1 M\$ de revenus récurrents annuels (ARR) ou une forte croissance
- Potentiel de rendement de 100 fois
- Marché adressable de plusieurs milliards de dollars
- Modèle d'affaires évolutif

Ce que vous cédez

- 15 à 20 % du capital par ronde
- Siège(s) au conseil d'administration requis
- Actions privilégiées
- Clauses anti-dilution

Valeur au-delà de l'argent

- Réseau de sociétés en portefeuille
- Soutien au recrutement de dirigeants
- Relations publiques et marketing

Attentes de sortie

- Cycle de fonds de 7 à 10 ans
- Rendement minimal de 10 fois recherché
- Introduction en bourse (IPO) ou acquisition
- Peut privilégier la croissance plutôt que la rentabilité

Signaux d'alerte

- Fonds en fin de cycle
- Aucune sortie récente significative
- Forte rotation des associés

VS

CAPITAL DE DÉVELOPPEMENT



Investisseurs spécialisés

« Investir pour transformer »

Qui sont-ils ?

Des gestionnaires de fonds (GPs) qui lèvent des fonds auprès de commanditaires (LPs) pour investir dans des entreprises matures.

Taille typique des investissements (Canada)

- Marché inférieur : 10 M\$ à 50 M\$
- Marché intermédiaire : 50 M\$ à 500 M\$
- Grandes transactions : 500 M\$ et plus

Ce qu'ils recherchent

- Minimum de 3 M\$ d'EBITDA
- Flux de trésorerie prévisibles
- Possibilités d'amélioration opérationnelle
- Opportunités de consolidation sectorielle

Ce que vous cédez

- 20 à 30 % de participation pour un investissement de croissance
- 51 à 100 % de participation pour un investissement de rachat
- Endettement ajouté à l'entreprise

Valeur au-delà de l'argent

- Expertise opérationnelle
- Soutien aux acquisitions
- Accompagnement professionnel de la direction

Attentes de sortie

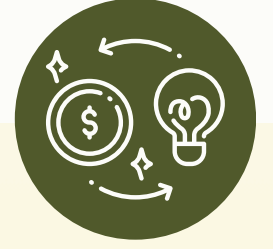
- Rendement cible de 2 à 3 fois
- Taux de rendement interne (TRI) de plus de 20 %
- Vente à un acheteur stratégique ou à un autre fonds

Signaux d'alerte

- Effet de levier excessif
- Peu d'expérience opérationnelle
- Prévisions de croissance irréalistes

VS

INVESTISSEURS STRATÉGIQUES



Grandes entreprises

« Partenariat avec du capital »

Qui sont-ils ?

De grandes entreprises qui investissent dans ou acquièrent des sociétés plus petites afin d'obtenir des avantages stratégiques au-delà du rendement financier.

Taille typique des investissements (Canada)

- Investissement stratégique : 5 M\$ à 50 M\$
- Acquisition complète : 10 M\$ à plus de 1 G\$

Ce qu'ils recherchent

- Technologies dont ils ont besoin
- Accès à de nouveaux marchés
- Avantages concurrentiels
- Talents et expertise

Ce que vous cédez

- Variable : de 10 à 100 % du capital
- Droit de premier refus
- Ententes d'exclusivité
- Licences de propriété intellectuelle

Valeur au-delà de l'argent

- Réseaux de distribution
- Relations clients
- Ressources technologiques

Attentes de sortie

- Calendrier flexible
- La valeur stratégique prime sur le rendement financier
- L'acquisition est souvent l'objectif
- Peut bloquer des acquéreurs concurrents

Signaux d'alerte

- Processus décisionnel lent
- Enjeux politiques internes
- Priorités stratégiques concurrentes