

Sur le radar :

Perspectives juridiques relatives aux véhicules autonomes

AOÛT 2020

Le financement en période difficile : les points à retenir

Le 18 juin 2020, le Réseau d'innovation pour les véhicules automatisés (RIVA) et Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. ont coanimé le premier d'une série de webinaires, dans lequel des experts du financement des sociétés des secteurs de la technologie et de l'innovation ont exprimé leur avis et donné des conseils sur le financement dans le contexte de la pandémie de COVID-19.

L'impressionnant groupe de discussion ayant participé au webinaire se composait des personnes suivantes :

- Ray Sharma, fondateur et chef de la direction, Extreme Venture Partners
- Sanjiv Samant, fondateur et associé directeur, Round13
- Shiva Bhardwaj, chef de la direction, Pitstop Connect
- Eva Lau, fondatrice et associée, Two Small Fish Ventures
- Manoj Pundit, associé, Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L.

Voici les points à retenir des discussions éclairantes tenues par les participants sur les deux thèmes suivants :

- (1) l'état actuel du marché du capital de risque à l'issue de la pandémie et
- (2) des conseils pratiques pour les fondateurs.

Quels sont actuellement les effets de la COVID-19 sur le marché du financement par capital de risque? Quelle est l'attitude des investisseurs?

- La communauté financière a réagi de diverses façons à la pandémie. Certains groupes d'investisseurs extrêmement prudents ont choisi de miser sur les sociétés les plus rentables de leur portefeuille. D'autres, plus audacieux, tentent de repérer la nouvelle génération d'entreprises de technologie en démarrage qui émergera de la pandémie.
- Pour ce qui est de l'évaluation, sauf si vous présentez une offre des plus alléchantes générant beaucoup d'intérêt, il y a de fortes chances que votre prochaine ronde de financement soit une ronde baissière. Préparez-vous en conséquence. De nombreux investisseurs croient que les **meilleures entreprises**

naissent durant les récessions. Les investisseurs sont à la recherche d'entreprises qui ont traversé la crise de la COVID-19 ou qui en ont même profité, et dont la valeur n'a vraisemblablement pas changé.

- Comme le marché public n'a pas connu la même chute des valeurs que le marché privé, on constate maintenant que des investissements privés sont réalisés dans des sociétés ouvertes plutôt que dans des sociétés fermées, ce qui pèse encore plus lourd sur les valeurs sur le marché privé.
- Les investisseurs veulent trouver les gagnants de la nouvelle économie, notamment dans les secteurs de la technologie automobile, de l'apprentissage en ligne, de la vente directe au consommateur et de la télémédecine.

Quels conseils pouvez-vous donner aux fondateurs? Est-ce réaliste d'obtenir une offre de souscription ou une lettre d'intention sans rencontres en personne?

- Mettez à profit les relations que vous avez bâties au fil du temps pour faciliter le financement. Demandez à vos investisseurs et conseillers actuels de vous aider à rencontrer de nouveaux investisseurs.
- Présentez-vous comme une solution aux problèmes de l'avenir et de la nouvelle économie.
- Ne mobilisez des fonds que si vous en avez besoin. Le cas échéant, essayez d'obtenir du financement non dilutif, car certains investisseurs sont à la recherche d'aubaines, et pourraient vous proposer des modalités inacceptables. Évitez toutefois de suspendre toutes vos activités de financement, et demeurez en contact avec vos investisseurs potentiels.
- Soyez transparent. Les investisseurs sont plus disposés à collaborer que jamais, en raison des possibilités limitées d'interactions en personne. Les conversations informelles plus fréquentes sont l'occasion de démontrer que vous n'avez peur de rien et que vous n'avez rien à cacher.
- L'investissement stratégique est une stratégie valable, mais il est possible que certaines formes d'investissement limitent votre indépendance. Envisagez de recourir à l'investissement stratégique uniquement après la ronde de série A ou de série B.
- Même si les séances de présentation virtuelles ont irrémédiablement changé le financement, les rencontres en personne demeurent importantes. C'est la raison pour laquelle il est indéniablement plus difficile d'amasser des fonds dans le contexte actuel.
- Si vous êtes à un stade préliminaire, occupez-vous des ventes avant de vous tourner vers le développement. La seule limite au développement est votre imagination.
- Le financement est un travail à temps plein pour le chef de la direction. Si vous avez besoin d'argent pour passer à l'étape suivante, faites du financement une priorité et consacrez-y tout le temps nécessaire.

Le deuxième webinar de cette série, sur l'accès aux investisseurs du marché public, a eu lieu le 13 août 2020. Vous pouvez visionner un enregistrement de la [séance ici](#). N'hésitez pas à nous écrire à l'adresse AVs@blg.com pour obtenir plus de renseignements sur l'événement.

Auteurs :

Manoj Pundit

Jonas Farovitch

Chaque mois, dans notre publication Sur le radar : Perspectives juridiques relatives aux véhicules autonomes, nous nous penchons sur l'incidence systématique de ces véhicules sur l'ensemble des secteurs d'activité afin d'aider nos clients à affronter les défis juridiques et réglementaires que pose cette nouvelle réalité.

Vous avez des questions ou des commentaires? Nous serions heureux de vous lire. Veuillez nous écrire à AVs@blg.com.

À propos de BLG

Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. (BLG) est un grand cabinet juridique canadien qui offre à ses clients une gamme complète de services, principalement en droit des affaires, litige commercial et arbitrage ainsi que propriété intellectuelle. BLG est l'un des premiers cabinets juridiques en importance au pays; il compte plus de 700 avocats, agents de propriété intellectuelle et autres professionnels dans 5 grandes villes du Canada. BLG répond aux besoins de ses clients, que ce soit en matière de litige, de financement ou d'enregistrement de brevets et de marques de commerce.

blg.com/va

Bureaux de BLG

Calgary

Centennial Place, East Tower
520 3rd Avenue S.W.
Calgary, AB, Canada
T2P 0R3

T +1.403.232.9500
F +1.403.266.1395

Montréal

1000, rue De La Gauchetière Ouest
Bureau 900
Montréal, QC, Canada
H3B 5H4

T +1.514-954-2555
F +1.514-879-9015

Ottawa

World Exchange Plaza
100 Queen Street
Ottawa, ON, Canada
K1P 1J9

T +1.613.237.5160
F +1.613.230.8842

Toronto

Bay Adelaide Centre, East Tower
22 Adelaide Street West
Toronto, ON, Canada
M5H 4E3

T 416.367.6000
F 416.367.6749

Vancouver

1200 Waterfront Centre
200 Burrard Street
Vancouver, BC, Canada
V7X 1T2

T 604.687.5744
F 604.687.1415

Les présents renseignements sont de nature générale et ne sauraient constituer un avis juridique, ni un énoncé complet de la législation pertinente, ni un avis sur un quelconque sujet. Personne ne devrait agir ou s'abstenir d'agir sur la foi de ceux-ci sans procéder à un examen approfondi du droit après avoir sopesé les faits d'une situation précise. Nous vous recommandons de consulter votre conseiller juridique si vous avez des questions ou des préoccupations particulières. Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. (BLG) ne garantit pas l'exactitude, la validité ni l'exhaustivité des renseignements contenus dans la présente publication. Il est interdit de reproduire, même partiellement, le présent bulletin sans l'autorisation écrite préalable de BLG. Si BLG vous a envoyé cette publication et que vous ne souhaitez plus la recevoir, vous pouvez demander à faire supprimer vos coordonnées de nos listes d'envoi en communiquant avec nous par courriel à unsubscribe@blg.com ou en modifiant vos préférences d'abonnement dans blg.com/MesPreferences. Si vous pensez avoir reçu le présent message par erreur, veuillez nous écrire à communications@blg.com. Pour consulter la politique de confidentialité de BLG relativement aux publications, rendez-vous sur blg.com/fr/ProtectionDesRenseignementsPersonnels.

© 2020 Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., S.R.L. est une société à responsabilité limitée de l'Ontario.

Vos avocats au Canada