

Prévisions 2007 pour le secteur canadien des sciences de la vie

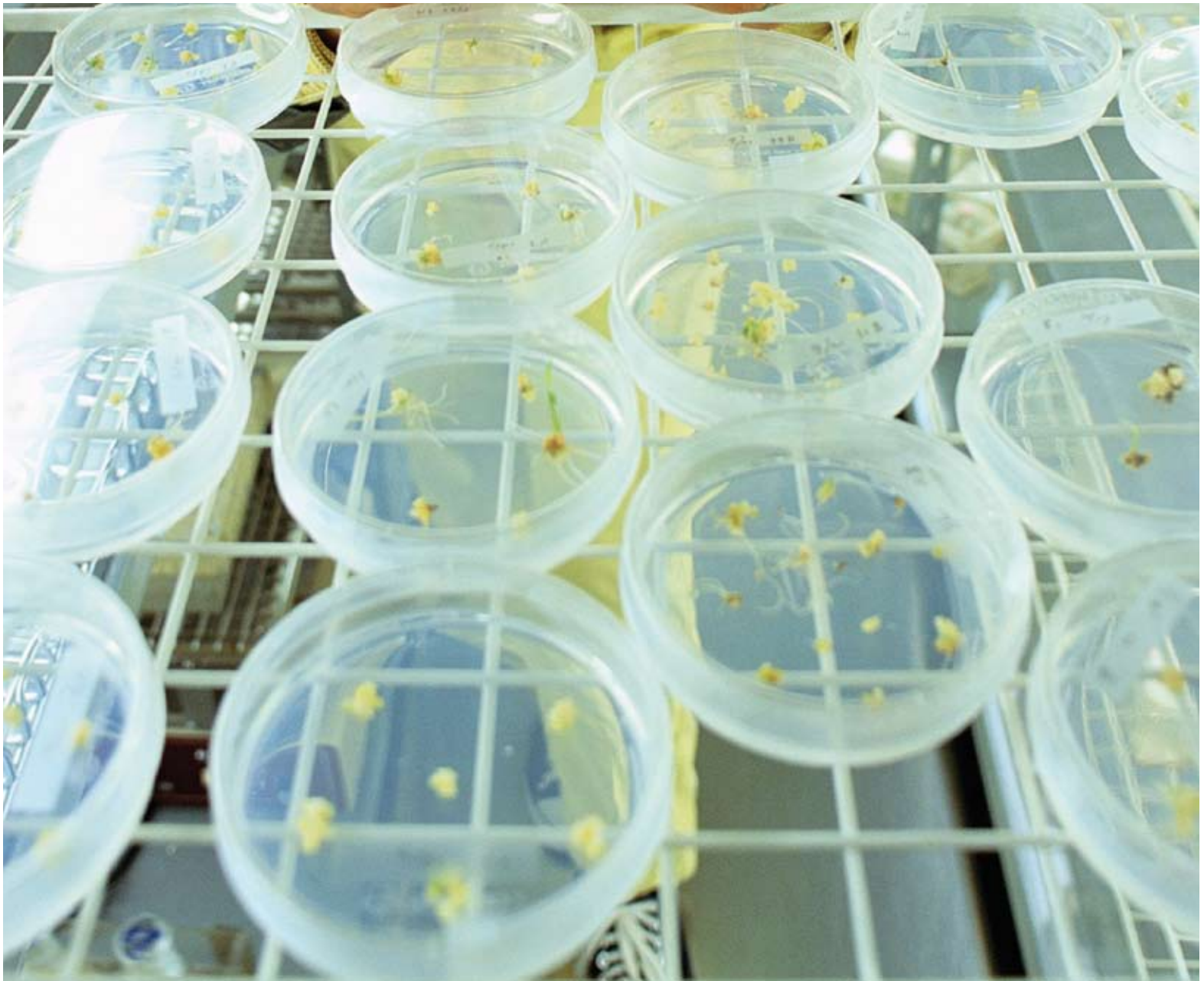


Table des matières

Introduction	1
Principaux résultats	3
1. L'accès au financement représente toujours le facteur de réussite le plus déterminant	4
2. L'obtention de capitaux aux États-Unis constitue un défi	5
3. La rentabilité financière du secteur s'améliore	7
4. Le recrutement de cadres supérieurs chevronnés est toujours nécessaire, bien que difficile	8
5. L'environnement commercial au Canada est solide	9
6. Les occasions de soutenir le secteur existent toujours pour le gouvernement	9
Méthodologie	11
Remerciements	11
À propos de PricewaterhouseCoopers et de BIOTECanada	13

Introduction

Les réalisations des sociétés canadiennes du secteur des sciences de la vie et des biotechnologies sur la scène internationale sont bien connues, les entreprises canadiennes étant des chefs de file en matière d'innovations. Les résultats de l'étude prévisionnelle réalisée en 2007 font état de la maturité du secteur, mais indiquent que d'importants défis devront être relevés (commercialisation de la propriété intellectuelle, lutte pour l'obtention de capitaux, recrutement de personnel ayant une connaissance approfondie du secteur, etc.).

Compte tenu du succès remporté par la première étude prévisionnelle intitulée Prévisions 2006 pour le secteur canadien des sciences de la vie, BIOTECanada, en partenariat avec PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. (PwC), a mené une deuxième étude visant à mieux comprendre ces défis.

Un sondage en ligne a été utilisé pour poser une série de questions à des parties prenantes du monde des affaires, des universités, des pouvoirs publics et de certaines organisations touchées par la chaîne de valeur du secteur des sciences de la vie et des biotechnologies afin de cerner les points de vue sur une diversité de problèmes auxquels le secteur fait face à l'heure actuelle ou qui se poseront plus tard.

Les renseignements recueillis mettent en lumière les domaines dans lesquels des efforts doivent être déployés pour rehausser la compétitivité du Canada.

Nous espérons que cette information vous sera utile et qu'elle permettra d'élargir la portée des discussions sur ces questions.

Peter Brenders
Président et chef de la direction
BIOTECanada

John Delucchi
Leader national, Groupe des sciences de la vie
PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l.



Principaux résultats

Les principaux résultats de l'étude pourront être utilisés par le secteur et les administrations publiques pour assurer l'avenir des entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine des sciences de la vie et des biotechnologies. Un an après notre première étude prévisionnelle, nous constatons que le secteur a acquis de la maturité, qu'il est plus optimiste quant à sa réussite financière et plus apte à obtenir du financement.

1. L'obtention d'un financement adéquat est toujours essentiel à la réussite des entreprises canadiennes.
 - a. Plus de 40 % des répondants tenteront d'obtenir plus de 20 millions de dollars, comparativement à 30 % seulement lors de notre sondage de 2006. La plupart des répondants au sondage de 2007 affirment qu'ils chercheront à réunir plus de 10 millions de dollars dans leur prochaine ronde de financement.
 - b. La majorité des répondants prévoient obtenir du financement auprès de partenaires stratégiques et de sociétés de capital de risque.
2. L'obtention de capitaux de sources américaines continue à représenter un défi.
3. Sur le plan des résultats financiers, on note une tendance positive par rapport à notre sondage de 2006. La plupart des entreprises génèrent maintenant des revenus et prévoient réaliser des bénéfices d'ici trois à cinq ans, plus tôt donc que ce qui était prévu dans l'étude précédente.
4. L'accès à des cadres supérieurs chevronnés continue à représenter un important enjeu.
5. L'environnement commercial au Canada est solide. De façon générale, les entreprises canadiennes cherchent à étendre leurs activités à l'étranger plutôt que de quitter le pays.
6. Les occasions de soutenir le secteur continuent d'exister pour les administrations publiques.
 - a. Les incitatifs fiscaux représentent toujours la forme la plus populaire de soutien gouvernemental recommandé.
 - b. Les subventions de recherche aux entreprises sont une autre forme de soutien.

1. L'accès au financement représente toujours le facteur de réussite le plus déterminant

Le besoin de financement apparaît comme un thème récurrent dans les résultats du sondage. Plus de 60 % des répondants croient que l'élargissement des sources canadiennes de capital de risque constitue le facteur de réussite le plus important à l'heure actuelle pour le secteur canadien des sciences de la vie et des biotechnologies, tandis que plus de la moitié d'entre eux classent l'accès à du capital de risque ou à d'autres capitaux comme le problème le plus difficile à résoudre pour leur organisation. Selon 78 % des répondants, la difficulté d'accès à des capitaux se classe au premier rang des obstacles à la commercialisation de la propriété intellectuelle. De plus, près de la moitié des répondants tentent d'obtenir du financement à l'heure actuelle, tandis que 32 % prévoient faire des démarches en ce sens au cours des deux prochaines années.

Le financement, thème déjà présent dans le sondage de 2006, ressurgit dans les résultats de l'étude de 2007. Il faut investir beaucoup de capitaux pour permettre à de bonnes idées de franchir avec succès les étapes du développement et du processus réglementaire, puis d'être commercialisées sous forme de produits. Le financement a toujours été un élément clé de la réussite du secteur au Canada, et il est probable qu'il continuera de l'être.

Selon les résultats de 2007, il semble que dans leur prochaine ronde de financement, les entreprises canadiennes tenteront d'obtenir plus de capitaux que l'année dernière. Bien que la majorité des répondants affirment qu'ils chercheront à recueillir au-delà de 10 millions de dollars, plus de 40 % affirment qu'ils chercheront à réunir plus de 20 millions de dollars, comparativement à 30 % seulement en 2006.

Fait intéressant à noter, les entreprises du secteur prévoient, dans une plus large mesure, obtenir davantage de financement auprès de partenaires stratégiques qu'auprès de sources de capital de risque. Plus de 30 % des répondants estiment que leurs partenaires stratégiques constitueront leur prochaine source de financement, tandis que 27 % prévoient obtenir du financement auprès de sociétés de capital de risque. Dans le sondage de 2006, 18 % des répondants classaient leurs partenaires stratégiques parmi leurs trois premiers choix en tant que sources de nouveaux capitaux, tandis que 26 % attribuaient ce rôle à des sociétés de capital de risque.

Figure 1 : À votre avis, quels seront les plus grands défis pour votre organisation au cours des deux prochaines années? Choisissez les trois plus importants.

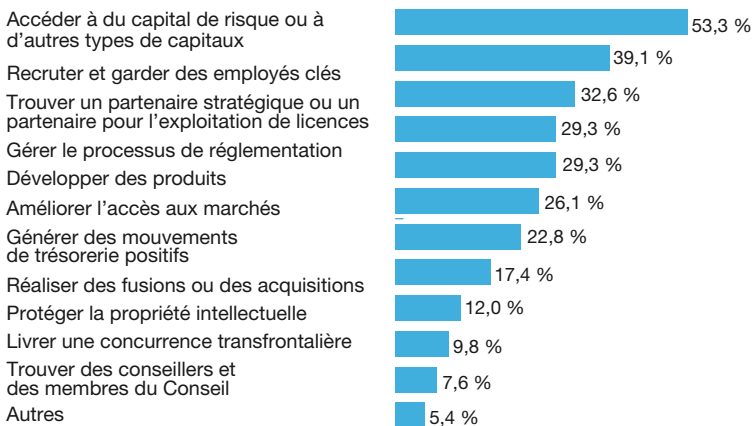
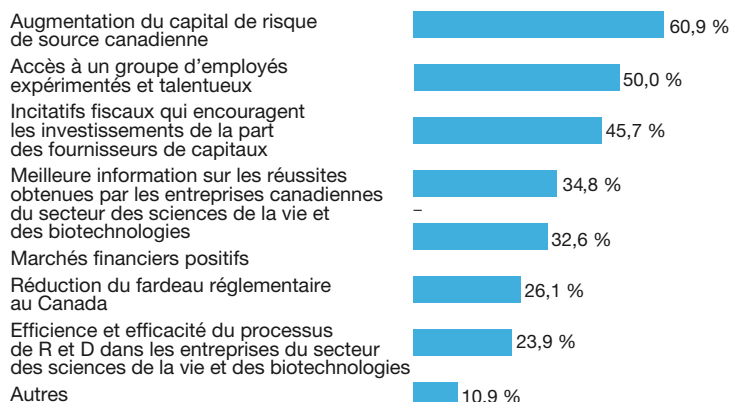


Figure 2 : Classez les éléments ci-dessous en fonction de leur importance relative comme facteurs de réussite au sein du secteur canadien des sciences de la vie et des biotechnologies? Choisissez les trois plus importants.



2. L'obtention de capitaux aux États-Unis constitue un défi

Les répondants qui obtiennent du financement aux États-Unis se disent avant tout préoccupés du peu d'intérêt manifesté par les sociétés de capital de risque américaines, puis de l'absence de contacts ou de réseaux (figure 3). Ce résultat est intéressant si l'on considère les opérations de financement récentes réalisées avec des sociétés américaines ou auxquelles participaient des investisseurs américains. Manifestement, les investisseurs américains sont actifs au Canada, mais peut-être dans une moindre mesure que ne le voudraient les répondants. À une question similaire posée en 2006, les participants ont répondu en majorité que le manque de financement en provenance des États-Unis était attribuable à une méconnaissance des entreprises canadiennes. Ces résultats confirment que la création de liens avec les sociétés de capital de risque américaines reste une importante priorité pour le secteur.

Notons l'exonération fiscale opportunément prévue dans le budget fédéral de mars 2007, qui viendra éliminer une barrière signalée par les répondants au sondage. Selon le ministre des Finances Jim Flaherty, en vertu de la nouvelle Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, les entités américaines structurées en tant que sociétés à responsabilité limitée seront exonérées de l'exigence de retenir des impôts et de se conformer aux règles de divulgation. Il est à espérer que ces modifications permettront aux entreprises du secteur des sciences de la vie et des biotechnologies d'obtenir plus de financement de sources américaines.

Figure 3 : **Si vous prévoyez rechercher des capitaux auprès de sources américaines, veuillez classer les obstacles ci-dessous par ordre d'importance.**



« Je crois que les entreprises canadiennes sont en mesure de commercialiser les produits mis au point dans le cadre des activités de R et D, à la condition d'obtenir le financement approprié. »

Réponse obtenue dans le sondage Prévisions 2007 pour le secteur canadien des sciences de la vie



3. La rentabilité financière du secteur s'améliore

Les résultats financiers obtenus par les entreprises ayant participé au sondage témoignent d'une maturation graduelle du secteur canadien des sciences de la vie et des biotechnologies, puisqu'un nombre croissant de répondants déclarent générer des revenus (figure 4). C'est principalement au Canada et aux États-Unis que de tels résultats sont constatés. L'Europe et l'Asie génèrent relativement peu de revenus. Comme le démontre la figure 6, plus

des deux tiers des répondants prévoient atteindre la rentabilité d'ici cinq ans. Quarante pour cent des répondants ont actuellement des produits disponibles pour la vente, et 59 % (contre 62 % en 2006) auront des produits à vendre au cours des deux prochaines années. La plupart des participants prévoient avoir de un à cinq produits à vendre au cours des deux prochaines années, que ce soit directement ou par l'entremise d'un partenaire.

Figure 4 : Votre entreprise génère-t-elle des revenus?



Figure 6 : Votre entreprise réalise-t-elle un bénéfice?



Figure 5 : Si elle ne génère pas de revenus, quand prévoyez-vous qu'elle le fera?

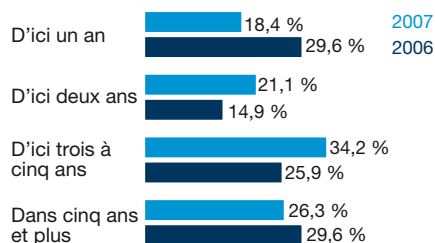
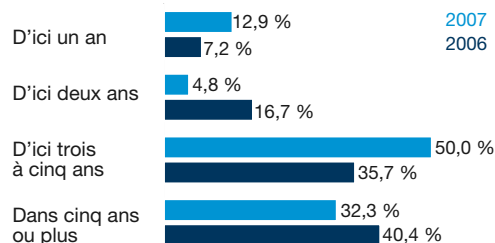


Figure 7 : Si elle ne réalise pas de bénéfice, quand prévoyez-vous qu'elle le fera?



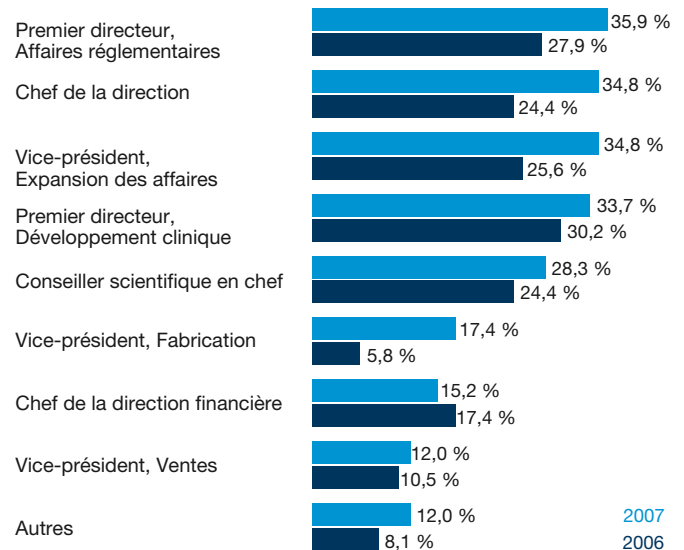
4. Le recrutement de cadres supérieurs chevronnés est toujours nécessaire, bien que difficile

Après l'accès au financement, les problèmes importants en matière de ressources humaines occupent une place prépondérante dans les résultats du sondage. Les répondants ont inclus parmi les facteurs de réussite importants la nécessité de disposer d'un groupe d'employés expérimentés (figure 2). Selon les répondants, l'un de leurs plus grands défis est de recruter des employés clés et de les garder (figure 1); en outre, ils ont classé au deuxième rang la disponibilité de cadres supérieurs chevronnés parmi les obstacles à une commercialisation réussie de la propriété intellectuelle. Qui plus est, le recrutement de cadres supérieurs chevronnés est considéré comme la principale mesure qui devra être prise dans le secteur pour rehausser la compétitivité du Canada à l'échelle mondiale.

Ces résultats sont similaires à ceux du sondage de 2006 et renforcent l'idée que le secteur doit disposer du personnel approprié pour permettre l'obtention de financement et la concrétisation des plans d'affaires. Puisque la plupart des répondants travaillent au sein d'entreprises ou d'organismes dont le personnel est constitué de 20 personnes ou moins, il est crucial que ces personnes soient talentueuses et expérimentées afin de pouvoir réaliser le plus de choses possible.

Il est particulièrement difficile de recruter des candidats pour certains postes de cadres supérieurs, dont ceux de premier directeur Affaires réglementaires, de chef de la direction, de vice-président Expansion des affaires et de premier directeur Développement clinique (figure 8). Ces postes se classaient également aux quatre premiers rangs dans les résultats du sondage de 2006. Fait intéressant à noter : le poste de vice-président Fabrication occupe un rang supérieur dans les résultats du sondage de 2007, comparativement à 2006, ce qui pourrait constituer un autre indice que le secteur canadien gagne en maturité.

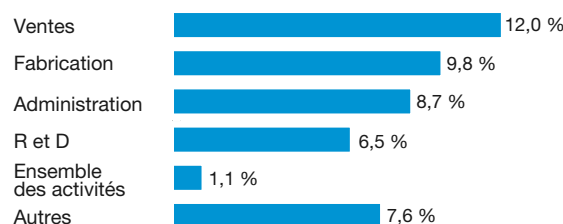
Figure 8 : Au moment d'embaucher des cadres, quels sont les postes ci-dessous (ou leurs équivalents) pour lesquels il est difficile de trouver des candidats expérimentés? Choisissez les trois plus difficiles.



5. L'environnement commercial au Canada est solide

De manière générale, l'environnement commercial au Canada est favorable aux entreprises des sciences de la vie et des biotechnologies. À preuve, 67 % des répondants ne prévoient pas transférer une partie ou la totalité de leurs activités à l'extérieur du Canada au cours des deux prochaines années. Les réponses au sondage permettent généralement de corroborer l'idée que les entreprises canadiennes cherchent à étendre leurs activités à l'étranger plutôt que de quitter le Canada. Parmi les répondants qui ont indiqué qu'un déplacement de fonctions était prévu, la fonction Ventes se retrouvait au premier rang (figure 9). Un accès plus facile aux capitaux et un meilleur accès aux marchés représentaient les deux principales raisons justifiant une réimplantation. Les États-Unis sont indubitablement considérés comme un emplacement de choix, puisque 75 % des participants qui prévoyaient un déménagement ont manifesté leur intention de s'y installer.

Figure 9 : Principales fonctions qui pourraient être déplacées à l'extérieur du Canada



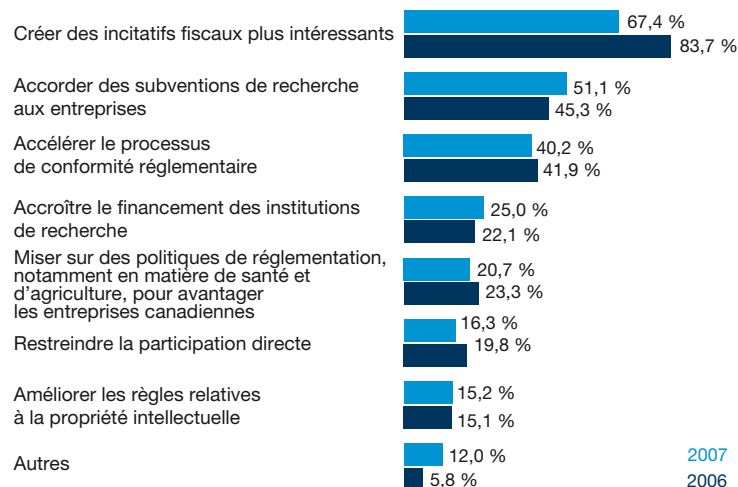
6. Les occasions de soutenir le secteur existent toujours pour le gouvernement

Bien que la majorité des répondants affirment que le gouvernement contribue à leur réussite principalement en soutenant leurs activités de R et D et en leur offrant des incitatifs fiscaux, ils souhaitent que cette forme de soutien soit accrue. Plus des deux tiers des répondants désignent l'adoption d'incitatifs fiscaux intéressants pour le secteur comme la principale mesure qui pourrait être prise par le gouvernement canadien pour améliorer la réputation du secteur sur les marchés mondiaux (figure 10). Cette façon de voir confirme l'opinion des répondants quant aux facteurs de réussite déterminants pour le secteur; en effet, les incitatifs fiscaux qui encouragent les investissements de la part de fournisseurs de capitaux se classent parmi les premiers sur cette liste (figure 2).

Accorder des subventions de recherche aux entreprises et accélérer le processus réglementaire représentent d'autres moyens importants que pourrait prendre le gouvernement pour aider les entreprises canadiennes du secteur à être plus compétitives à l'échelle mondiale.

Ainsi que l'indiquaient les résultats de notre étude de 2006, la majorité des répondants ne croient pas nécessaire que les gouvernements fédéral et provinciaux ciblent certains sous-secteurs particuliers lorsqu'ils accordent du soutien au secteur des sciences de la vie et des biotechnologies.

Figure 10 : À votre avis, quelles sont les principales mesures que le gouvernement peut prendre pour rehausser la compétitivité mondiale du Canada dans le secteur des sciences de la vie et des biotechnologies? Choisissez les trois plus importantes.



« Les gouvernements fédéral et provinciaux doivent considérer ce secteur comme une occasion d'investir dans l'avenir de notre économie. »

Réponse obtenue dans le sondage Prévisions 2007 pour le secteur canadien des sciences de la vie



Méthodologie

Le sondage Prévisions pour le secteur canadien des sciences de la vie a été élaboré par une équipe de spécialistes des sciences de la vie de PricewaterhouseCoopers et par le personnel de BIOTECanada. Un processus de validation de la pertinence des questions par le secteur est compris dans la méthodologie. Le sondage visait à explorer les perceptions des parties prenantes à l'égard des défis et des enjeux auxquels le secteur canadien devra faire face et comprenait deux sections :

- Votre organisation
- Défis commerciaux

Une liste de participants a été établie au moyen des listes accessibles au public, des données de PricewaterhouseCoopers et des listes accessibles par l'entremise de BIOTECanada. Un échantillon représentatif de sociétés émergentes ouvertes et fermées du secteur des sciences de la vie au Canada a été constitué. Des cadres supérieurs d'entreprises fournissant des capitaux au secteur et des hauts fonctionnaires intervenant auprès des établissements de recherche et du gouvernement ont également répondu au sondage. Le sondage était accessible en ligne, et la promotion en a été faite au moyen d'hyperliens sur les sites Web de PricewaterhouseCoopers et de BIOTECanada de même qu'à l'occasion de divers événements à l'intention des intervenants du secteur. De plus, des campagnes de communication ont été menées par courrier électronique et par téléphone pour inviter les gens à répondre au questionnaire. On a également tenu des entrevues avec des membres du personnel de PricewaterhouseCoopers afin de leur permettre de répondre au sondage. Les données ont été recueillies entre les mois de septembre 2006 et de mars 2007. Les résultats sont établis en fonction des réponses données par les 92 participants.

Bien que les résultats du sondage ne soient pas statistiquement significatifs, l'objectif de l'étude n'était pas de recueillir l'opinion de toutes les parties prenantes du secteur des sciences de la vie et des biotechnologies au Canada, mais de donner un aperçu de certaines questions soulevées par un groupe représentatif de leaders du secteur et qui méritent d'être étudiées de plus près dans le cadre d'initiatives distinctes.

Remerciements

Nous remercions de leur soutien à ce projet les diverses parties prenantes du secteur canadien et les associations membres de l'Accord de biotechnologie, dont Ag-West Bio, BIO Alberta, BIO Atlantech, le Conseil de la biotechnologie de l'Ontario, Bio Nova, Bio Products Canada, BIO Québec, le Conseil des ressources humaines en biotechnologie, Life Sciences British Columbia, Health Care Products Association of Manitoba, Nati, Ontario Agri-Food Technologies, le Conseil bioscientifique d'Ottawa, Prince Edward Island Bio Alliance et Toronto Biotechnology Initiative.

Nous remercions également les personnes et les organismes qui ont pris part à l'étude.



À propos de PricewaterhouseCoopers

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) fournit des services de certification, de fiscalité et de conseils dans divers secteurs d'activité afin d'apporter une valeur ajoutée à ses clients et à leurs parties prenantes et de promouvoir la confiance du public. Plus de 140 000 personnes dans 149 pays partagent leurs réflexions, leur expérience et leurs solutions pour présenter une perspective nouvelle et donner des conseils pratiques. Au Canada, PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l. (www.pwc.com/ca/fra) et ses entités apparentées, qui célèbrent cette année 100 ans d'excellence, comptent plus de 4 700 associés et employés.

« PricewaterhouseCoopers » s'entend de PricewaterhouseCoopers LLP/s.r.l./s.e.n.c.r.l., société à responsabilité limitée de l'Ontario ou, selon le contexte, du réseau mondial de PricewaterhouseCoopers ou des sociétés membres du réseau, chacune étant une entité distincte et indépendante sur le plan juridique.

Pour obtenir plus de renseignements sur cette étude, veuillez communiquer avec l'une des personnes suivantes :

Peter Brenders
613-230-5585
peter.brenders@biotech.ca

John Delucchi
604-806-7575
john.delucchi@ca.pwc.com

À propos de BIOTECanada

BIOTECanada est l'association nationale qui représente de multiples acteurs de la biotechnologie, y compris les entreprises émergentes et établies dans les secteurs de la santé, de l'agriculture et de l'industrie, tout comme les établissements universitaires et de recherche ainsi que les autres organismes. BIOTECanada est une association sans but lucratif, non gouvernementale, financée par le secteur privé.

2007 marque la 20^e année d'existence de l'association nationale qui se consacre à des activités de promotion de la biotechnologie et de sensibilisation à l'égard des politiques publiques. L'Association canadienne de l'industrie de la biotechnologie a été fondée en 1987. Notre association nationale poursuit ses efforts de représentation afin de créer un milieu durable pour la communauté de chercheurs et d'innovateurs.

La version électronique de l'étude et des annexes peut être consultée sur les sites Web de PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com/ca/fra) et de BIOTECanada (www.biotech.ca).

pwc.com/ca/lifesciences