

Au-delà du rendement : la vision stratégique de John Ruffolo

2 MARS 2026 3 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Capital-investissement](#)

Auteurs(trice): [Brian Gray](#), John Ruffolo

Dans le monde du capital-investissement, John Ruffolo n'a pas le profil de l'investisseur type. Lors d'un entretien avec Brian Gray, chef du groupe Capital-investissement d'Osler, il nous dévoile son modèle de capital-investissement, qui allie stratégie nationale et rendements financiers.

Tout au long de sa carrière, John a contribué à bâtir l'écosystème technologique moderne du Canada. Il est le fondateur et associé directeur de Maverix Private Equity, une société qui soutient la croissance d'entreprises technologiques prometteuses. John est également le fondateur d'OMERS Ventures, où il a supervisé plus de 500 millions de dollars américains d'investissements dans des sociétés technologiques en pleine expansion partout en Amérique du Nord. Il continue de façonner la stratégie et les politiques nationales en matière d'innovation comme cofondateur et vice-président du Conseil canadien des innovateurs.

Outiller les équipes (l'approche Maverix)

John a développé un modèle d'équipe qui rejette l'approche traditionnelle axée sur les chiffres que préconisent souvent les sociétés de capital-investissement. Sa philosophie est simple : investir dans les personnes et instaurer la confiance.

« Notre métier, c'est la confiance », dit celui qui remet en cause les méthodes classiques et qui place les personnes avant les chiffres.

Repenser l'entrepreneuriat canadien

Si vous interrogez John sur la propension au risque des Canadiens, il vous nommera les secteurs minier, pétrolier et gazier comme preuve que celle-ci est loin d'avoir disparu. Selon lui, le véritable défi réside dans l'écosystème d'investissement. Sans foi dans l'esprit entrepreneurial canadien, même les esprits les plus brillants peinent à se développer. John qualifie le système d'éducation canadien d'« exceptionnel », mais déplore le fait que bien que plusieurs universités se classent parmi les 50 meilleures au monde en matière d'innovation entrepreneuriale, trop souvent ses talents s'exilent à la recherche de capitaux et d'occasions.

Pour John, l'entrepreneuriat est une question de souveraineté nationale. Les entreprises en démarrage prometteuses manquent souvent de capital local ou sont rachetées par des investisseurs étrangers avant d'avoir atteint leur plein potentiel. C'est ce qui l'a poussé à cofonder le Conseil canadien des innovateurs, afin de promouvoir les technologies d'ici et de veiller à ce que les talents, la propriété intellectuelle et le potentiel économique soient soutenus ici même, au pays. Il souligne que sans investissements soutenus et sans confiance en nos entreprises, le pays risque de voir partir les talents qu'il a lui-même formés.

L'essentiel

John propose un modèle de capital-investissement qui dépasse les seuls rendements

trimestriels, en mettant l'accent sur l'impact à long terme des investissements sur les personnes, les entreprises et l'écosystème technologique moderne. Il nous rappelle que le succès ne se mesure pas uniquement au capital investi, mais aux occasions créées pour les entrepreneurs et l'économie dans son ensemble. Pour les cabinets d'avocats et leurs clients, son approche est intéressante : stratégique, patiente et profondément humaine. Le capital-investissement ne consiste pas seulement à déplacer des fonds, mais à créer des occasions.