

Hopper affiche une croissance marquée dans le secteur le plus durement touché par la pandémie

22 MARS 2022 4 MIN DE LECTURE

Expertises Connexes

- [Sociétés émergentes et à forte croissance](#)

Auteur:

[Shahir Guindi, Ad. E.](#)



Alors que les voyages redeviennent populaires, l'entreprise montréalaise Hopper inc. est bien positionnée pour répondre à la demande longtemps refoulée des consommateurs avides de séjours touristiques ou de voyages d'affaires. La société technologique montréalaise offre principalement une application mobile de voyage utilisant l'analyse prédictive pour faire des recommandations de voyage. Hopper utilise les mégadonnées pour prédire et analyser les tarifs aériens. Son application fournit aux voyageurs des renseignements leur permettant de repérer les tarifs avantageux et leur envoie des notifications lorsque leurs vols atteignent les tarifs projetés les plus bas.

Comme beaucoup d'autres entreprises en proie à la pandémie, Hopper a vu la demande pour le soutien à la clientèle exploser dans la foulée de la COVID-19. Bien que le secteur du voyage se soit d'abord effondré au début 2020, la technologie est venue, comme dans beaucoup d'autres domaines, non seulement soutenir les consommateurs face à la crise, mais également inculquer de nouvelles manières de faire pour préparer leurs prochains voyages.

Fondée en 2007, Hopper offre une place de marché pour les voyages déployée exclusivement sur les appareils mobiles comptant plus de 70 millions de téléchargements à ce jour. L'entreprise qui, au départ, consistait en une application de suivi des tarifs aériens génère aujourd'hui la majorité de ses revenus par la vente de services accessoires, notamment l'assurance protection de voyage et le gel de tarifs. Les produits de technologie financière qu'offre Hopper sont désormais les plus lucratifs pour l'entreprise. En 2021, elle a lancé Hopper Cloud, une initiative de commerce interentreprises qui permet aux fournisseurs de voyages d'adopter et d'offrir à leurs clients la technologie financière de Hopper ainsi que son contenu destiné aux agences.

Comme le rapporte [Betakit](#) (en anglais seulement), Hopper cherche maintenant à réaliser des opérations de type « acqui-hire » (acquisitions faites principalement dans le but de recruter des équipes de talents) visant des entreprises émergentes spécialisées en voyage ou en science des données ou comptant une équipe d'ingénieurs proéminente, le tout en vue

d'offrir de nouveaux produits et de soutenir son expansion à l'étranger.

« Le marché international du voyage est notre prochain tremplin, indique Fred Lalonde, cofondateur et chef de la direction de Hopper. Nous sommes une entreprise plus forte aujourd'hui qu'au début de la pandémie. »

En août 2021, Hopper a conclu son tour de financement par actions de série G de 175 millions de dollars américains, dirigé par GPI Capital avec la participation de Glade Brook Capital, de WestCap, de Goldman Sachs Growth et d'Accomplice. L'entreprise est maintenant évaluée à cinq milliards de dollars.

Cette opération porte le montant total des fonds réunis par Hopper à ce jour à environ 590 millions de dollars américains. Ce tour de financement a eu lieu près de cinq mois après que Hopper ait levé 170 millions de dollars américains lors de son financement de série F.

« C'est avec plaisir que le bureau de Montréal d'Osler conseille Hopper depuis plus d'une décennie, affirme Shahir Ghindi, coprésident national du cabinet et associé au sein de son groupe des sociétés émergentes et à forte croissance. C'est un exemple retentissant d'entreprise technologique d'envergure mondiale née à Montréal. Les solutions innovantes propulsées par les données qu'elle offre aux voyageurs en font un chef de file de l'analyse prédictive mise à profit pour apporter une valeur ajoutée concrète aux consommateurs. »

À la fin 2018, Hopper avait annoncé la conclusion d'un financement de série D de 100 millions de dollars américains, dirigé par OMERS Ventures avec la participation des investisseurs existants Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), Accomplice, Brightspark Ventures, Investissement Québec et Fonds TI de BDC Capital et du nouvel investisseur Citi Ventures.

Pour des renseignements supplémentaires sur l'écosystème des entreprises émergentes et à forte croissance, lisez le [Rapport sur les éléments clés d'une opération : financements par capital de risque](#), notre premier rapport annuel exhaustif sur les opérations de financement par capital de risque et capital de croissance.