

Prioriser les innovateurs de l'intelligence artificielle (IA), du Web3 et des technologies des semi-conducteurs

29 MARS 2023 4 MIN DE LECTURE



two small fish ventures



Eva Lau est la fondatrice et l'associée commanditée de Two Small Fish Ventures, une société torontoise de capital-risque providentiel créée en 2014. En octobre 2022, Two Small Fish Ventures a annoncé le lancement de son troisième fonds de capital-risque, avec un capital engagé de 24 millions de dollars obtenu auprès de commanditaires lors de la clôture initiale et un objectif final de 40 millions de dollars. Ce fonds se concentre sur les investissements dans des entreprises en premier développement au Canada.

Q. : Qu'est-ce qui est dans votre mire en 2023? Où voyez-vous des évolutions positives?

Eva Lau : C'est le moment idéal pour investir dans les innovateurs de demain. Une grande partie des progrès réalisés dans les domaines de l'IA, du Web3 et des semi-conducteurs permettent aux fondateurs de créer des produits incroyablement transformateurs.

J'ai annoncé une première clôture de 24 millions de dollars canadiens pour un troisième fonds (TSFV Fund III) vers la fin de l'année dernière. L'un de mes objectifs est d'obtenir des

capitaux supplémentaires pour porter le fonds à 40 millions de dollars canadiens afin d'accompagner financièrement des fondateurs qui se servent des technologies de manière inédite. Avec l'essor du Web3 et l'adoption croissante de l'IA, la demande en puissance de calcul est appelée à monter en flèche. Les entreprises qui ciblent ces questions ont un énorme potentiel de croissance.

En outre, il est rafraîchissant de voir que les fondateurs sont plus nombreux à avoir une vision mondialisée. Avec la réouverture des frontières et le fait que beaucoup de personnes dans le secteur des technologies choisissent de travailler à l'étranger ou à distance (les nomades numériques), les fondateurs sont plus enclins à créer des produits qui apportent une valeur ajoutée et répondent aux besoins d'une base d'utilisateurs diversifiée et mondiale.

Rapport sur les éléments clés d'une opération : financements par capital de risque

353 opérations de financement d'Osler évaluées à plus de 6 milliards de dollars américains, qu'il s'agisse de financements d'amorçage ou de séries A à F. Quelles sont les conditions de l'opération ?

[Lire le Rapport sur les éléments clés d'une opération](#)

Q. : Cette année, lorsque vous choisirez dans quelles entreprises investir, quelles caractéristiques des fondateurs et du secteur d'activité chercherez-vous ?

Eva Lau : Je cherche des fondateurs qui savent mettre à profit les technologies de manière inédite pour créer des entreprises à grand succès. Je veux appuyer activement les fondateurs qui exploitent les grandes tendances technologiques comme le Web3 et l'IA pour créer des produits générant beaucoup de valeur pour leurs utilisateurs.

Je suis également très enthousiaste quant aux développements dans le domaine des semi-conducteurs. Je sais que peu de sociétés de capital-risque ont envie d'investir dans ce domaine, mais je considère qu'il s'agit d'une occasion formidable.

Q. : Comment qualifieriez-vous votre expérience de travail avec Osler ? Comment avez-vous été amenée à travailler avec le cabinet ?

Eva Lau : La collaboration avec Osler a été excellente. L'équipe est ferrée en création de fonds; elle n'a pas ménagé ses conseils et ses recommandations de meilleures pratiques lors de la mise en place de notre troisième fonds. De plus, sa connaissance de l'écosystème des jeunes pousses en premier développement est incroyable, et elle a été d'un grand soutien pour nombre des fondateurs que nous appuyons financièrement. Enfin, le cabinet traite tant de transactions qu'il connaît très bien le marché. Ses professionnels savent quelles conditions peuvent être négociées et repèrent rapidement les changements qui font gagner du temps à tout le monde, en particulier sur ce marché fluide.

Q. : Quel conseil donneriez-vous aux fondateurs en ce moment ?

Eva Lau : S'ils cherchent du financement, les fondateurs doivent tenir compte des capacités quantitatives et qualitatives des investisseurs en capital-risque. Le montant du chèque offert est une chose, certes, mais ils doivent aussi considérer la manière dont ces investisseurs

utiliseront leur réseau et leur expertise pour les aider à réussir, en particulier dans les périodes difficiles. L'expérience en affaires d'un investisseur en capital-risque est un avantage concurrentiel plus important qu'un énorme afflux de capitaux.