

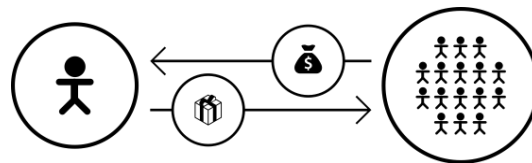
10 septembre 2021

Mémoire gouvernement du Québec et La Ruche



1.1. Qu'est-ce que le financement participatif?

Le financement participatif est un concept éprouvé et reconnu mondialement, selon lequel un projet bénéficiant de l'appui d'une communauté peut voir le jour grâce à une quantité appréciable d'apports financiers en échange de contreparties offertes par les promoteurs selon la nature du projet, l'objectif financier et la valeur de la contribution.



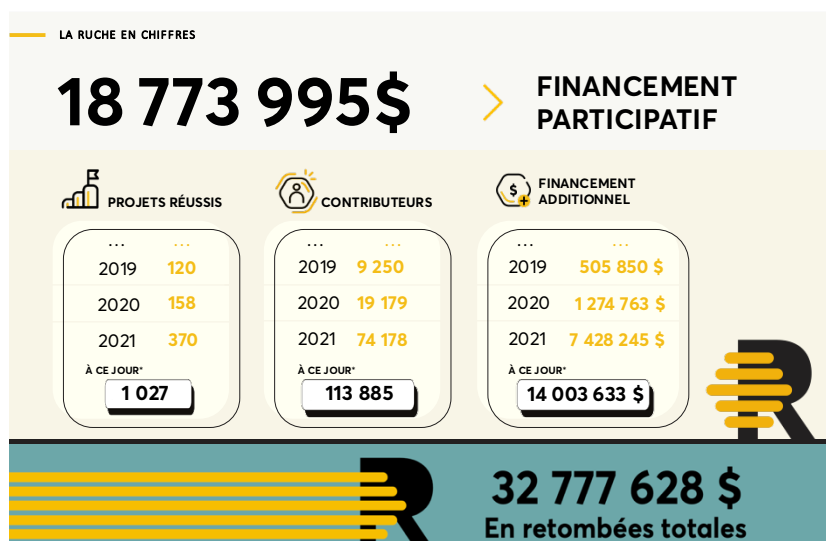
1.2. Qu'est-ce que La Ruche?

La Ruche est un outil de développement économique régional qui complète l'offre de financement public, privé et institutionnel. Inspirée des plateformes web de financement participatif (ou sociofinancement) à l'échelle internationale, La Ruche innove en proposant un concept de financement participatif de proximité. Elle se démarque grâce à sa structure d'organisme à but non lucratif (OBNL), son accompagnement humain, son concept de proximité régionale et son offre de financement additionnel. Le financement additionnel permet au promoteur de projet d'avoir accès à une bourse, une subvention ou un prêt afin de bonifier le montant global recueilli dans le cadre de sa campagne. Cette offre de financement additionnel est entre autres possible grâce à des partenariats bien établis par La Ruche dont plusieurs au niveau public : le Secrétariat à la Jeunesse du Québec, Recyc-Québec et plusieurs partenariats privés : Mouvement Desjardins, Rio Tinto et BDC pour ne nommer que ceux-ci.

La Ruche a pour mission de favoriser l'émergence de projets stimulant le rayonnement et la vitalité d'une région. Par l'entremise de sa plateforme et de ses partenaires, La Ruche contribue concrètement au développement de nouveaux projets au Québec. Par la même occasion, liées au nouveau contexte numérique, nous contribuons au développement de compétences chez les entrepreneurs et les organismes territoriaux en multipliant les passerelles entre la plateforme de financement participatif et les organismes ainsi que les acteurs de développement économique qui offrent de l'accompagnement et du soutien financier aux projets entrepreneuriaux. Pour le Québec et ses régions, il s'agit d'une occasion d'innover avec une technologie collaborative pour soutenir les acteurs du milieu de l'entrepreneuriat. Avec cette approche, La Ruche place le citoyen-entrepreneur au centre de sa destinée entrepreneuriale en lui donnant l'accès à un levier financier additionnel et complémentaire créateur de richesse.

La Ruche compte aussi sur l'appui d'un réseau de plus de 450 ambassadeurs provenant de partout au Québec qui agissent en tant qu'anges-conseils pour les promoteurs et les porteurs de projets. Leur expertise permet de maximiser les chances de succès des campagnes en plus de mobiliser les communautés.

En 2020, grâce à un investissement de 1,5 M\$ du Mouvement Desjardins, La Ruche a lancé son nouveau site Web intégrant, entre autres, de nouvelles fonctionnalités permettant à la population de soutenir les projets d'ici par l'entremise de contributions monétaire (en argent) mais aussi en expertise professionnelle et en ressources matérielles. La population choisit de contribuer aux projets selon ses intérêts, besoins et valeurs.



Nous croyons pertinent d'identifier certains défis et obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs du Québec. La Ruche propose des pistes de solution permettant au gouvernement du Québec de travailler, en partenariat avec elle, sur ces enjeux au cours des prochaines années.

Les principaux défis et obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs du Québec

A) Financement 0 \$ - 100 000 \$

Le démarrage et la croissance des entreprises québécoises qui doivent se tailler une place dans une économie de plus en plus mondialisée (au sein de laquelle elles doivent concurrencer des géants qui possèdent d'énormes avantages structureux) représente un grand défi. Dans tous les secteurs d'activité de l'économie, le financement 0 \$ - 100 000 \$ est le plus difficile à obtenir et est peu disponible via les différents programmes existants. La difficulté à obtenir du financement pour le démarrage (mise de fonds) pour les nouveaux entrepreneurs est très peu pris en charge dans l'écosystème économique québécois, les programmes de financement tant publics que privés sont complexes et demandent le plus souvent un portefeuille ou des liquidités que plusieurs peinent à avoir.

B) Réaliser une étude de marché efficace et réussir ses stratégies marketing

Faire la preuve de concept de l'idée d'entreprise (étude de marché) est une grande étape souvent sautée. Plusieurs se lancent complètement seuls sans connaître les ressources sur le territoire ou avec un sentiment d'imposteur de ne pas avoir droit à ces ressources avant même d'être allé et veulent aller trop vite, connaissent mal les étapes à suivre et sont peu structurés. Ces entrepreneurs pensent avoir une bonne idée, mais n'ont pas testé le marché et ont une mauvaise connaissance de leur segment de marché et des besoins de celui-ci. En réalisant une campagne sur La Ruche, les porteurs de projets peuvent tester leurs idées, le prix de leurs services ainsi que la diversité de leur offre. Autrement dit, en faisant une campagne de financement participatif, les promoteurs ouvrent le dialogue avec leurs futurs clients : ils réalisent une étude de marché vivante qu'il leur permet d'adapter leur concept face à la réponse obtenue auprès de leur clientèle cible. Le lancement d'une campagne est aussi l'occasion de faire grandir et de développer une nouvelle clientèle à travers la réalisation de nouvelles stratégies marketing.

C) Le financement de groupes sous-représentés afin de leur permettre d'avoir accès à d'autres expériences, d'intégrer le monde entrepreneurial et qu'ils participent activement à l'économie

Accès au financement pour le lancement d'entreprises par des membres des groupes sous-représentés (autochtones, personnes racisées, personnes en situation d'handicap, femmes, communauté LGBTQ+, etc.), pour des projets non conventionnels ou flexipreneurs. (La Ruche sait accueillir des entrepreneurs aux profils variés car nous offrons un moyen de financement non conventionnel mieux adapté à leur besoin, sans préjugé, discrimination et avec un solide accompagnement humain qui outille et donne confiance à l'entrepreneur issu de groupe(s) sous représenté(s)).

D) Réussir le virage numérique

Avoir accès ponctuellement et à peu de frais à une plateforme transactionnelle en ligne efficace et à peu de coûts et ce, sans nécessairement investir des sommes importantes.

E) Connaissance des ressources et accompagnement

Pouvoir bénéficier d'un bon accompagnement qui correspond aux besoins de l'entrepreneur afin de garantir le succès futur de son entreprise ; des entreprises durables, écoresponsables et impliquées dans leur communauté tout en restant concurrentielles. La Ruche offre un accompagnement complémentaire à celui des organismes de développement économique déjà existant. En effet, son travail est centré vers la campagne de financement participatif et son équipe s'assure de ne pas dédoubler des services d'accompagnement déjà existant.

Les défis et obstacles qui devraient retenir l'attention du gouvernement de façon prioritaire

A) Le financement 0 \$ - 100 000 \$

La mise de fonds sans quoi le démarrage ou la croissance d'entreprise est difficile, voire impossible est très difficile à obtenir pour les entrepreneurs qui se lancent en affaires car le risque est élevé pour les institutions. Le financement participatif apporte un avantage considérable pour la mise de fonds avec la contribution financière en prime des citoyens ce qui réduit l'aide financière du gouvernement et des institutions tout en permettant de faire une preuve de concept (via les promesses d'achat). Une stratégie gagnante pour tous qui augmente les chances de pérennité des entreprises.

B) Réussir le virage numérique

Le virage numérique et spécifiquement l'achat en ligne doit être une priorité à soutenir. Or, il n'est pas nécessaire que chaque entreprise ait son propre site transactionnel, surtout les petites PME car l'usage est souvent ponctuel. En ce sens, soutenir des organismes comme La Ruche qui permettent de mutualiser des services transactionnels en ligne grâce à sa plateforme numérique déjà existante est bénéfique pour l'économie du Québec. En soutenant La Ruche, des centaines de PME peuvent donc avoir accès à un outil numérique efficace et éprouvé avec un accompagnement humain et régional en plus d'un soutien d'un groupe d'expert de 450 ambassadeurs (ange-conseils) à l'échelle du Québec. Permet également à l'entrepreneur de développer ses compétences entrepreneuriales numériques car les ventes se font via la plateforme de La Ruche et par l'entremise de leur stratégie de déploiement numérique.

C) Appuyer et financer les groupes sous-représentés

L'accès au financement pour le lancement d'entreprises par des membres des groupes sous-représentés (autochtones, personnes racisées, personnes en situation d'handicap, femmes, communauté LGBTQ+, etc.) ainsi que pour des projets non conventionnels ou flexipreneurs est problématique. (La Ruche sait accueillir des entrepreneurs aux profils variés car nous offrons un moyen de financement non conventionnel mieux adapté à leur besoin, sans préjugé, discrimination et avec un solide accompagnement humain qui outille et donne confiance à l'entrepreneur issu de groupe(s) sous représenté(s)).

Les pistes de solution qui devraient être soutenues ou mises en œuvre pour répondre à ces défis et obstacles et ainsi soutenir le développement de l'entrepreneuriat au Québec

1. Reconnaître et soutenir le financement participatif

Pour le bénéfice de tous les types d'entrepreneurs et du développement régional.

2. Offrir des outils numériques

Permettre l'accès à des outils alternatifs et complémentaires comme le financement participatif qui offrent aux entrepreneurs la possibilité de faire des preuves de concept, d'avoir accès à du financement (participatif, collaboratif et privé au sein d'une même plateforme numérique).

3. Créer des fonds dédiés en financement participatif pour des clientèles sous-représentées et des secteurs économiques précis

Actuellement, le gouvernement du Québec soutien des programmes de financement pour les éco-entrepreneurs à travers le Fonds Moins c'est plus et pour ceux ayant un impact sur la jeunesse du Québec par le biais du Fonds Mille et UN pour la jeunesse. Notre expérience par rapport à ces fonds d'appariement nous permet d'affirmer qu'il serait très bénéfique d'offrir ces financement 0 \$ - 100 000 \$ dans d'autres

secteurs économiques notamment pour groupes sous représentés comme les femmes, les immigrants, les autochtones, et dans des secteurs d'activités comme les nouvelles technologies, le tourisme et l'agriculture.

4. Programmes d'encouragement à la consommation locale

Créer des campagnes de financement participatif destinées aux consommateurs qui permettent de mutualiser les efforts des entreprises qui se coalisent pour des campagnes dans les différentes régions du Québec. L'expérience de La Ruche permet de démontrer l'effet d'entraînement immense que peuvent provoquer les campagnes d'achat local dans les communautés du Québec. En effet, entre les mois de mars 2020 et de septembre 2021, plus de 100 campagnes d'achat local ont été lancées sur La Ruche, permettant un réinvestissement de 8 millions dans les différents territoires du Québec.

Quelle contribution peut apporter votre organisation pour relever les défis ou aplanir les obstacles définis ?

La Ruche est un OBNL québécois opérant une plateforme de financement participatif œuvrant en développement économique régional et qui est reconnu par le ministère de l'Économie et de l'Innovation. Elle offre aux entrepreneurs une façon de financer leurs projets et de faire vivre leurs idées qui se positionne en réelle alternative aux prêteurs traditionnels.

Quelques grands bénéfices que La Ruche apporte aux entrepreneurs :

- **Pérennisation des projets d'entreprise :**

La génération de liquidités libres de dettes. Les sommes récoltées dans le cadre d'une campagne de financement participatif le sont dans le cadre d'une relation commerciale entre le porteur de projet et ses contributeurs. En plus, cela donne l'occasion au porteur de projet de se développer une liste de clients dès son lancement, à partir des contributeurs à sa campagne, avec qui il a des chances accrues d'établir des affaires récurrentes. Comme mentionné plus haut, en ajustant son offre de service par rapport à la réponse reçue dans sa campagne de financement participatif, le promoteur peut pérenniser les activités de son entreprise.

- **Accès à encore plus de fonds et un effet de levier des partenaires - maximiser son financement, à un seul endroit :**

Les porteurs de projets faisant campagne sur la plateforme de La Ruche peuvent avoir accès à des fonds, de sources publiques ou privées desquels ils ne peuvent bénéficier qu'en réussissant une campagne de financement participatif. Cet apport vient s'ajouter à celui de la campagne, ce qui bonifie grandement son impact sur l'entrepreneur. L'apport financier de nombreux partenaires sont exclusifs et ce modèle est unique à La Ruche.

- **Risque grandement réduit pour tous :**

Pour les partenaires bailleurs de fonds cela réduit le risque et démontre la pertinence du projet. Ils n'ont plus à se fier à un plan d'affaires, des prévisionnels financiers et à la bonne foi de l'entrepreneur sollicitant des fonds. La réussite de la campagne de financement participatif équivaut à une étude de marché vivante effectuée en temps réel. Si elle est réussie, cela signifie que l'offre était désirée sur le marché et que le porteur de projet a les compétences et qualités nécessaires pour réussir. Si elle échoue, les fonds des partenaires ne sont tout simplement pas décaissés.

- **Les avantages de La Ruche pour les entrepreneurs :**

En plus de connaître et accéder à d'autres sources de financement, diversifier le soutien financier hors de son réseau naturel et financer ponctuellement un projet spécifique, La Ruche permet de développer des compétences entrepreneuriales, valider le marché (tester des idées/un produit), faire connaître son projet,

avoir le soutien et les conseils d'ambassadeurs, tout en créant des relations de confiance avec des institutions de financement.

- **Solution au manque de financement 0-100 000 \$:**

Fort de son expérience avec plus d'un millier de projets réussis sur sa plateforme, La Ruche a permis aux entrepreneurs dans de multiples régions du Québec d'obtenir à ce jour, en moyenne, 28 000 \$ en financement participatif et additionnel par projet ; dans la dernière année, cette moyenne est passée à 45 000 \$. Il est à noter que les projets qui ont obtenu du financement additionnel de la part d'un partenaire gouvernemental ont un taux de succès très élevé avec 98% de taux de réussite global.

- **La Ruche comme solution pour promouvoir l'achat local :**

De plus, La Ruche se positionne clairement comme solution incontournable en matière d'encouragement à la consommation locale. La Ruche, en collaboration avec ses partenaires stratégiques municipaux et de développement économique a mis sur pied un modèle solide de campagnes d'achat local visant à soutenir les commerces des centres-villes et des artères commerciales. Ce modèle marie la campagne de financement participatif à une bonification provenant du partenaire local, généralement une ville, le tout permettant d'offrir un pouvoir d'achat encore plus grand aux consommateurs qui choisissent d'encourager les commerces locaux. Avec plus d'une centaine de campagnes d'achat local à son actif, ce modèle est démontré. Fort d'une récente collaboration avec le Panier Bleu lors d'une campagne à Drummondville, nous avons constaté que lorsque que les commerces Panier Bleu sont identifiés à l'achat les citoyens ont acheté 28% de plus de bons d'achat que dans les commerces non Panier Bleu.

Voici les meilleures pratiques qui pourraient être mises de l'avant par le gouvernement afin de mieux soutenir l'entrepreneuriat au Québec

- Innover dans la façon de financer les projets pour démocratiser l'accès au financement via le financement participatif;
- Travailler en collaboration et de manière complémentaire avec les différentes sources de financement (formule « privé, public et citoyens » ce que permet le financement participatif;
- Déléguer la responsabilité d'analyse et de gestion d'enveloppes à un mandataire expert comme La Ruche qui a pour mission d'attribuer des fonds suivant des objectifs spécifiques;
- Soutenir davantage les organisations de développement économique et de soutien aux entreprises afin qu'elles aient les ressources nécessaires pour accomplir pleinement leur mission;
- Donner accès à plus de fonds assortis de conditions avantageuses pour des secteurs ciblés : innovation, économie verte, démarrage et croissance, entrepreneurs de groupes sous-représentés, etc.;
- Favoriser l'achat local et le virage à l'industrie 4.0 et au numérique des entreprises locales;
- Accès à du financement non conventionnel (pour les femmes, les flexipreneurs, les projets non conventionnels, les personnes issues de la diversité ou avec des groupes marginalisés.

Autres éléments, propositions et solutions novatrices afin d'améliorer le soutien aux entrepreneurs

- Bien que le financement participatif soit désormais reconnu mondialement (la plateforme Kickstarter a généré 6 milliards \$ à ce jour), son implantation au Québec (33 millions \$ à ce jour) est récente et vouée à une forte expansion et croissance. En soutenant La Ruche et en créant des programmes pour soutenir directement les entrepreneurs via La Ruche, le gouvernement du Québec permettra de stimuler l'investissement privé et la croissance des entreprises.

- Le modèle unique de La Ruche allie les avantages du financement participatif à des programmes partenaires provenant du secteur privé/financier. Ceux-ci créent des passerelles avec l'écosystème entrepreneurial québécois dans lequel La Ruche est ancrée. De plus, son approche régionale lui permet de s'appuyer sur l'intelligence collective et la solidarité, tout en incarnant l'avenir grâce à une plateforme en constante évolution.
- La Ruche devient ainsi un partenaire incontournable pour le gouvernement du Québec, notamment dans l'atteinte des objectifs ambitieux qu'il s'est donné en matière de croissance et de relance postpandémie de l'économie du Québec, soit : créer – stimuler la création d'entreprises, faire croître – stimuler la croissance des entreprises, et conserver – améliorer le taux de survie des entreprises.
- Le modèle actuel traditionnel de prêt-subvention ne met pas directement l'entrepreneur en mouvement. L'approche de La Ruche permet d'octroyer du financement lorsque l'entrepreneur se prend en main et met un effort afin d'aller chercher des fonds privés. Plutôt que de subventionner un plan d'affaires, on subventionne le succès entrepreneurial par des subventions ou prêts que lorsque les campagnes sont réussies et que le promoteur a réussi à mobiliser un nombre important de citoyen face à son projet.
- Pousser plus loin le financement participatif au Québec et plusieurs pistes sont à explorer :
 - Création d'un avantage fiscal (crédit d'impôt) pour les contributeurs de projets. Pour les particuliers, déduction fiscale de 20 % sur les contributions financières de plus de 100 \$ à des campagnes de financement participatif et pour les entreprises, déductions fiscales à celle qui participent au fonds de démarrage (pour les contributions d'au moins 10 000 \$);
 - Permettre la vente d'obligations communautaires sur La Ruche pour les OBNL;
 - Permettre la vente de parts privilégiées sur La Ruche pour les coopératives; et
 - Permettre le prêt entre personne (peer-to-peer lending).

La Ruche comme partenaire pour résoudre ces défis et aplanir les obstacles définis

PROPOSITION FINANCIÈRE

INTRODUCTION

Afin de soutenir plus d'entrepreneurs de manière innovante et de façon complémentaire et de créer un effet de levier pour maximiser l'investissement financier du gouvernement, La Ruche propose :

1. **Un soutien financier annuel aux opérations** - 8 millions sur 4 ans
2. **Un fonds de relance entrepreneurial** - 8 millions sur 4 ans

1. Soutien financier annuel aux opérations

OBJECTIF

Soutenir financièrement les opérations de La Ruche, le développement de sa plateforme numérique et accroître sa présence régionale à l'ensemble du Québec.

CONCEPT

Comme le modèle de La Ruche est conditionnel au financement régional, cette dernière a besoin d'un soutien du gouvernement du Québec pour assurer la pérennité et l'expansion du modèle. Le soutien financier servirait à couvrir le service d'accompagnement humain et personnalisé dans chaque région du Québec et ainsi permettre aux entrepreneurs d'avoir accès au financement participatif et au financement additionnel dans leur région. En effet, La Ruche est actuellement présente dans 10 régions à travers le Québec et prévoit couvrir toutes les régions administratives d'ici 2023.

MODÈLE FINANCIER

	SOUTIEN FINANCIER	RÉGIONS ADMINISTRATIVES COUVERTES	% DÉPENSES ASSUMÉES POUR LES RUCHES RÉGIONALES	% DÉPENSES ASSUMÉES POUR LES OPÉRATIONS NATIONALES
AN 1	2 MILLIONS	17	60 %	40 %
AN 2	2 MILLIONS	17	60 %	40 %
AN 3	2 MILLIONS	17	60 %	40 %
AN 4	2 MILLIONS	17	60 %	40 %
TOTAL	8 MILLIONS	17	100 %	100 %

TYPE DE DÉPENSES

	DÉPENSES ASSUMÉES POUR LES RUCHES RÉGIONALES	DÉPENSES ASSUMÉES POUR LES OPÉRATIONS NATIONALES
SALAIRES	3 550 000 \$	2 200 000 \$
MARKETING	800 000 \$	200 000 \$
DÉVELOPPEMENT DE LA PLATEFORME	150 000 \$	350 000 \$
FRAIS ADMINISTRATIF	150 000 \$	150 000 \$
FRAIS DE REPRÉSENTATION	100 000 \$	150 000 \$
HONORAIRES PROFESSIONNELS	50 000 \$	150 000 \$
TOTAL	4,8 MILLIONS	3,2 MILLIONS

2. Fonds de relance entrepreneuriale

OBJECTIF

Soutenir les entrepreneurs du Québec durement touchés par la COVID-19 qui veulent lancer un nouveau projet entrepreneurial ou une nouvelle initiative dans leur entreprise existante.

CONCEPT

Dans le cadre d'un effort de relance économique post-crise, une enveloppe globale de 8 millions sur quatre (4) ans, serait allouée pour soutenir des campagnes de financement participatif portées par les entrepreneurs du Québec. La structure d'appariement permettra à l'entrepreneur de bénéficier d'un montant additionnel de 50 % lors de la réussite de sa campagne jusqu'à concurrence d'un montant plafond prédéterminé.

Cette structure bénéficiera directement aux entrepreneurs et s'ajoutera aux autres bénéfices maintes fois prouvés du financement participatif, notamment son effet de levier pour les entrepreneurs leur permettant aussi d'effectuer une réelle étude de marché vivante !



BÉNÉFICES

MEI : contribue à des projets qui ont le soutien de la population dans toutes les régions du Québec et encourage les entrepreneurs du Québec dans la réussite de leurs projets entrepreneuriaux.

ENTREPRENEURS : développent un nouveau projet entrepreneurial ou adaptent leurs produits, leurs services et/ou leurs structures pour répondre aux nouvelles exigences du marché et ce, grâce aux contributions des citoyens et à la bonification du MEI.


CITOYENS : soutiennent l'achat local et encouragent directement des entrepreneurs québécois et prennent part à des projets qui ont impact fort dans leur communauté.

FONCTIONNEMENT

- La contribution serait attribuée selon une approche de « premier arrivé, premier servi », dans le respect des critères encore à définir et aligné sur les priorités et les programmes du MEI.
- La logique d'appariement du fonds de relance entrepreneurial prévoit une contribution liée à l'argent récolté dans la population s'élevant à 50 % de l'objectif de la campagne. Des paramètres supplémentaires peuvent s'ajouter, tel un montant minimal et maximal pour chaque campagne provenant du fonds.
 - Recommandation : 10 000 \$ minimum / 50 000 \$ maximum
 - Conditionnel à la réussite de la campagne de financement participatif

IMPACTS

La structure du fonds de relance entrepreneurial est similaire à la structure du Fonds Mille et UN pour la Jeunesse qui nous avons développée de concert avec le Secrétariat à la jeunesse du Québec. Nous anticipons ainsi les résultats suivants :

Québec 		\$ moy. investis par campagne provenant du fonds	Montant récolté par campagne	Nombre de campagnes entrepreneuriales	Impact pour les entrepreneurs
An 1	2M\$	25 000\$	50 000\$	80	6 M\$
An 2	2M\$	25 000\$	50 000\$	80	6 M\$
An 3	2M\$	25 000\$	50 000\$	80	6 M\$
An 4	2M\$	25 000\$	50 000\$	80	6 M\$
Total	8M\$	25 000\$	50 000\$	320	24 M\$

Contacts



François Laurence
Directeur des finances et administration
(581) 888-6377
francois@laruchequebec.com



Nicolas Rubbo
VP, Développement et marketing
(514) 575-3037
nrubbo@laruchequebec.com