

Habo

CULTURE MONTRÉAL

Étude sur le financement du secteur
des arts et de la créativité numériques

Mai 2022

Version finale

Table des matières

Sommaire exécutif 3

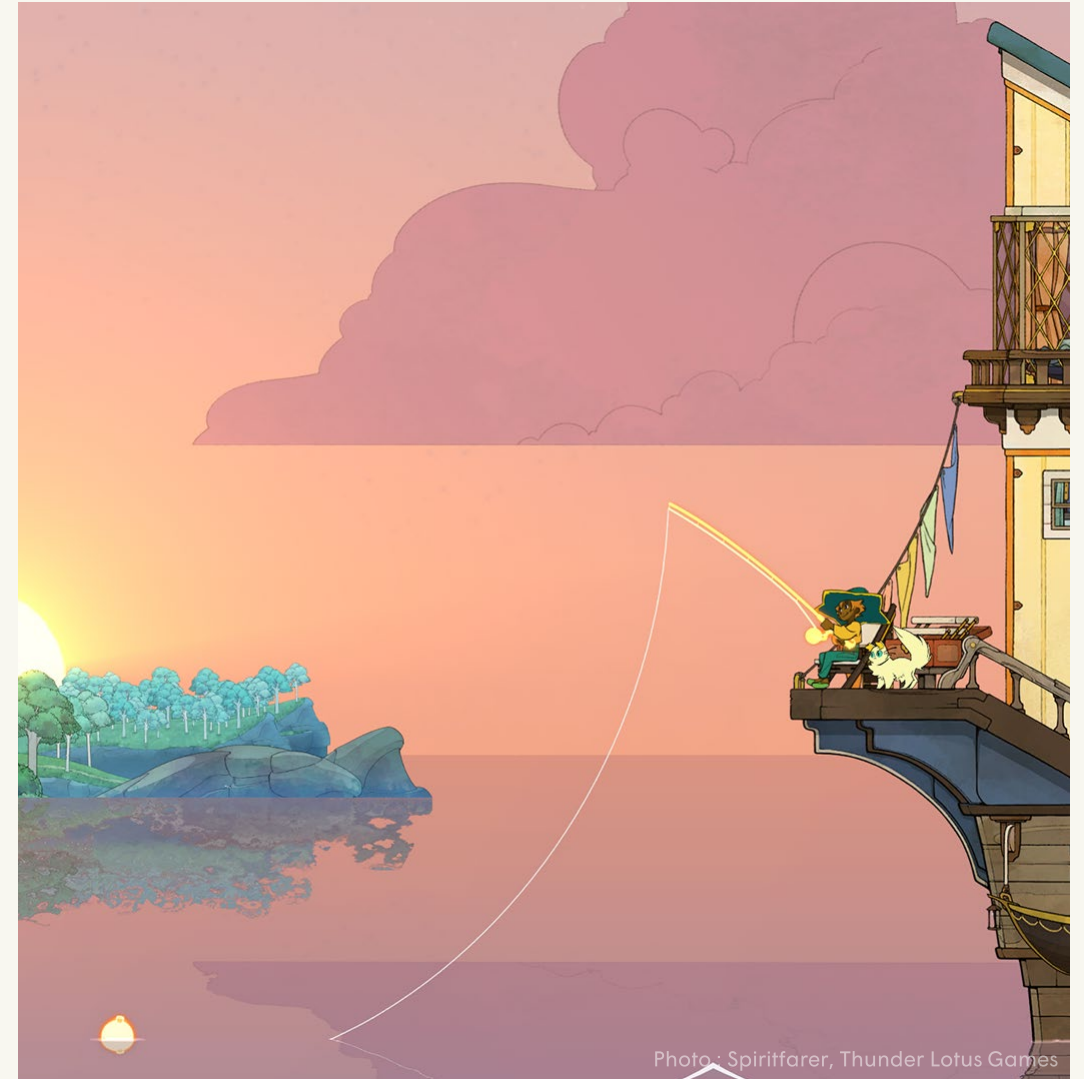
Introduction 10

Perspective stratégique 23

 Introspection et extrospection 24

 Modèles existants et meilleures pratiques 55

Implications et recommandations 67



Habo

Sommaire exécutif

Sommaire exécutif (1/6)

Contexte de l'étude

Le Québec profite d'un tissu créatif et d'un savoir-faire exceptionnel en créativité numérique. Le secteur des arts et de la créativité numériques est cependant très morcelé. On y retrouve plusieurs associations industrielles, des accélérateurs et des incubateurs ainsi que différentes structures de financement et d'investissement. De plus, le secteur est marqué par une grande hétérogénéité. Les entreprises du secteur partagent des enjeux communs qui limitent la création de valeur et les retombées économiques pour le territoire.

Dans ce contexte, Culture Montréal a lancé une réflexion qui vise à identifier les outils de financement les plus pertinents et les plus porteurs permettant d'accélérer la croissance des entreprises créatives, de renforcer leur position à l'international et de faciliter la création de propriétés intellectuelles. L'étude s'intéresse à deux questions :

1. Les outils de financement publics et privés actuels sont-ils alignés avec les besoins du secteur, et permettent-ils d'assurer une croissance et une pérennité de son leadership?
2. Quelles sont les pistes d'amélioration des outils de financement existants ou les occasions de création de nouveaux outils?
3. Pour les fins de cette étude, nous divisons le secteur des arts et de la créativité numériques en quatre principaux sous-secteurs. Cependant, le secteur doit être vu comme un écosystème intégré dans lequel tous les acteurs jouent un rôle essentiel – des firmes de création et de production aux artistes, en passant par les associations sectorielles, les incubateurs et accélérateurs, les institutions, les pôles d'enseignement et de formation, etc.
4. Jeux vidéo
5. Effets visuels et animation
6. Expériences numériques (incluant la réalité virtuelle/augmentée/mixte, les expériences immersives et interactives, les expériences pour appareils mobiles/ordinateurs/tablettes, les univers sonores et les produits interactifs)
7. Arts numériques

Sommaire exécutif (2/6)

Le financement du secteur des arts et de la créativité numériques

Le financement public dédié au secteur des arts et de la créativité numériques totalise 551 millions de dollars, sur une base annualisée en fonction des données disponibles pour les années 2019 à 2021. De ce total, 542 millions de dollars reviennent aux entreprises de la créativité numérique, alors que 9 millions de dollars sont destinés aux artistes et aux organismes qui les soutiennent. La principale source de ce financement provient des crédits d'impôt (90 %), suivi des participations publiques au financement de projets (5 %), puis des subventions (5 %). D'autres sources de financement public qui couvrent les industries créatives, les arts, la technologie et l'entrepreneuriat en général sont aussi disponibles.

D'importantes différences sont observées par rapport aux besoins de financement entre les artistes et les entreprises du secteur. Celles-ci s'expliquent en raison des disparités en matière de mission, d'utilisation des fonds et de taille d'organisations. Cependant, dans les deux cas, la majorité du financement provient de sources publiques dont la plupart se concentrent sur les phases de conception et de production.

Pour les entreprises, les trois principales sources de financement sont les crédits d'impôt (60 % des entreprises), les subventions (57 %) et les participations publiques en financement de projets (43 %), devançant donc toutes les sources de financement privé. Le financement public dédié n'est pas proportionnel par sous-secteur, alors que le ratio de ce financement par rapport aux revenus générés est de 37 % pour les effets visuels et l'animation, de 18 % pour les jeux vidéo et de 7 % pour les expériences numériques.

Pour les artistes, le financement dédié au secteur provient presque exclusivement de subventions de la part des conseils des arts des différents paliers gouvernementaux. De ce financement, 60 % est consacré au fonctionnement d'organismes et de centres d'artistes soutenant le secteur, et près de 25 % est consacré à la phase de production d'œuvres.

Outre le financement public, les structures d'accompagnement sont généralement appréciées, mais nécessitent un positionnement plus clair afin de bien soutenir les entreprises du secteur. Il existe peu de sources de financement privé qui possèdent des fonds dédiés au secteur. Malgré un intérêt démontré de la part des investisseurs, les principaux critères d'investissement des groupes privés ne sont pas alignés avec les dynamiques des entreprises locales.

Sommaire exécutif (3/6)

Enjeux du secteur

Une majorité d'entreprises (69 %) et d'artistes (80 %) doivent faire face à au moins un enjeu lié au financement. Les 70 entrevues menées avec les acteurs du secteur ainsi qu'un sondage auprès du milieu ont mis en lumière cinq principaux enjeux de financement qui affectent les sous-secteurs de la créativité numérique.

1. Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
2. Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.
3. Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
4. Peu de propriétés offrent un réel potentiel de commercialisation ou de rayonnement à l'international.
5. La structure de financement public est complexe.

Besoins des entreprises et des artistes pour répondre à ces enjeux

Entreprises

- Des programmes qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur.
- Des programmes plus flexibles permettant d'atteindre des budgets de production mieux adaptés.
- Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux.
- Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d'avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec.
- Plus d'équité dans les programmes concernant les sous-secteurs.

Artistes

- Moins de précarité pour les artistes numériques afin de leur permettre de vivre de leur art.
- Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres.
- Un accompagnement afin de cibler et d'approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres.

Sommaire exécutif (4/6)

Comparables internationaux

Le financement des industries créatives dans les principaux marchés comparables présente des dynamiques similaires. Les enjeux d'éducation des investisseurs au sujet des industries créatives, les lacunes en capital de croissance et en financement de projets ambitieux, la complexité à naviguer à travers la multitude de programmes et le manque de soutien aux artistes représentent des éléments communs dans les marchés étudiés.

Étant donné la similarité entre les structures de financement à travers le monde, les modèles aspirationnels se concentrent sur quelques pratiques ou programmes précis qui répondent aux enjeux soulevés et qui démontrent des aspects innovants vis-à-vis les programmes de financement locaux en place.

L'analyse de ces comparables permet de dresser des apprentissages afin d'optimiser les programmes de financement :

- Valoriser le financement auprès des entreprises du secteur afin d'en démontrer les bienfaits pour leur croissance.
- Éduquer les investisseurs privés sur les opportunités et le fonctionnement du secteur afin de favoriser leur implication.
- Mobiliser les structures de financement privé existantes avec des fonds publics pour tirer parti de leur expertise.
- Centraliser l'information sur le financement et accompagner les entreprises en fonction de leurs besoins et ambitions.
- Simplifier les programmes afin d'en élargir l'accès et de faciliter le processus pour les entreprises.
- Assurer la préparation des entreprises à l'investissement externe en améliorant leurs compétences d'affaires.
- Revoir l'intégration des programmes publics dans les structures de financement pour favoriser de plus grands budgets de production.
- Financer la structure des organisations pour assurer un plus grand niveau de maturité d'affaires et améliorer la gestion de la croissance.

Sommaire exécutif (5/6)

Identification des initiatives de financement les plus porteuses pour les entreprises

L'analyse des enjeux et des besoins convergents du secteur et des modèles de financement innovants permet de définir 20 initiatives de financement potentielles pour les entreprises. Un cadre d'analyse est déployé afin de cibler les initiatives les plus réalistes et porteuses pour le secteur, en les évaluant en fonction des retombées potentielles, des coûts requis et de la complexité de la gouvernance.

Initiatives ayant de forts potentiels de retombées, malgré leur coût et leur complexité :

1. Programme public investissant directement dans des fonds de capital de risque spécialisés pour les régions et les secteurs visés.
2. Programme de subvention à la production utilisant un modèle de financement échelonné afin de financer des projets de toutes tailles.
3. Création d'occasions de *slate financing* pour les fonds d'investissement locaux.
4. Programme de financement de contenu, pour tout médium ou canal, jugé sur la valeur du modèle d'affaires, la qualité et le potentiel de retombées économiques.
5. Crédits d'impôt rendant admissibles les dépenses en commercialisation.

Initiatives pertinentes moins coûteuses et plus simples à mettre en place :

1. Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié.
2. Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant les sous-secteurs de la créativité numérique.
3. Programmes d'accompagnement consacrés à la commercialisation de projets d'envergure.
4. Services de soutien aux entreprises du secteur afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de conseils personnalisés.
5. Optimisation des programmes existants pour élargir l'accès aux entreprises des secteurs numériques en adaptant les critères requis à leur proposition de valeur et leur modèle d'affaires.
6. Optimisation des programmes existants pour favoriser le financement de projets démontrant un réel potentiel commercial.

Sommaire exécutif (6/6)

Identification des initiatives de financement les plus porteuses pour les artistes

Il est difficile d'élaborer des recommandations pour bonifier le financement des artistes par rapport à leur précarité, et ce, en raison de la généralisation de la problématique dans la profession. Les deux autres besoins relevés ainsi que les enjeux du secteur ont été analysés afin d'identifier six initiatives qui pourraient profiter aux artistes numériques :

1. Nouveau financement consacré aux organismes en arts numériques, pour leur permettre de développer et d'acquérir les ressources matérielles nécessaires.
2. Incitatifs auprès des grandes entreprises du secteur afin de partager leurs ressources internes (équipement, main-d'œuvre et studios) entre les projets ou selon une entente préétablie.
3. Plateforme en ligne afin de documenter les ressources et les expertises disponibles pour les artistes numériques.
4. Plateforme en ligne afin de documenter les lieux de diffusion sur les scènes locales, nationales et internationales qui sont consacrées à l'art numérique.
5. Services de soutien aux artistes afin de documenter, de préparer les approches et de déterminer les lieux de diffusion pertinents en fonction de leurs œuvres.
6. Partenariats avec des cégeps et des universités pour garantir un accès aux équipements et aux studios.

Recommandations stratégiques

La gouvernance des programmes publics participants au financement du secteur est complexe, mais les initiatives doivent aller au-delà de ces divisions. Une concertation, accompagnée d'un leadership fort, est nécessaire pour mener les initiatives et garantir la collaboration entre les différents paliers responsables du financement du secteur.

Un regroupement des associations du secteur des arts et de la créativité numériques pourrait jouer ce rôle d'intermédiaire et d'organisateur qui assurerait la réalisation d'initiatives porteuses en matière de financement.

La Ville de Montréal pourrait agir à titre d'acteur clé pour l'optimisation et l'implantation des programmes de financement du secteur, puisqu'elle tirerait grandement profit d'un plus vaste rayonnement du secteur.

Habo

Introduction

Point de départ

Le Québec profite d'un tissu créatif et d'un savoir-faire exceptionnel en créativité numérique. Le secteur des arts et de la créativité numériques est cependant très morcelé. On y retrouve plusieurs associations industrielles, des accélérateurs et des incubateurs ainsi que différentes structures de financement et d'investissement. De plus, le secteur est marqué par une grande hétérogénéité – qui s'étend du jeu vidéo aux expériences multimédias, en passant par les effets spéciaux et la technologie.

Les entreprises du secteur partagent des enjeux communs qui limitent la création de valeur et les retombées économiques pour le territoire. Dans ce contexte, Culture Montréal lance une réflexion ambitieuse à double volet visant à identifier les outils de financement les plus pertinents et les plus porteurs permettant d'accélérer la croissance des entreprises créatives, de renforcer leur position à l'international et de faciliter la création de propriétés intellectuelles.



Photo : POP! Luminothérapie 2019-2020, Gentilhomme / Ulysse Lemerise

La présente étude répond à deux grands questionnements relativement au financement des arts et de la créativité numériques.

1. Les outils de financement publics et privés actuels sont-ils alignés avec les besoins du secteur, et permettent-ils d'assurer une croissance et une pérennité de son leadership?
2. Quelles sont les pistes d'amélioration des outils de financement existants ou les occasions de création de nouveaux outils?



Pour répondre à ces questions stratégiques, Habo a déployé une méthodologie de travail structurée en quatre étapes de travail.



1.

Introspection et extrospection

- Dresser les apprentissages et les implications des acteurs de financement
- Recenser et cartographier les sources de financement existantes
- Déterminer les besoins de financement des entreprises du secteur



2.

Modèles existants et meilleures pratiques

- Identifier et analyser les principaux outils et programmes de financement des industries créatives dans le monde



3.

Identification des initiatives porteuses

- Évaluer différents cadres d'intervention et modes de participation financière
- Proposer des outils financiers appropriés pour répondre aux besoins du secteur



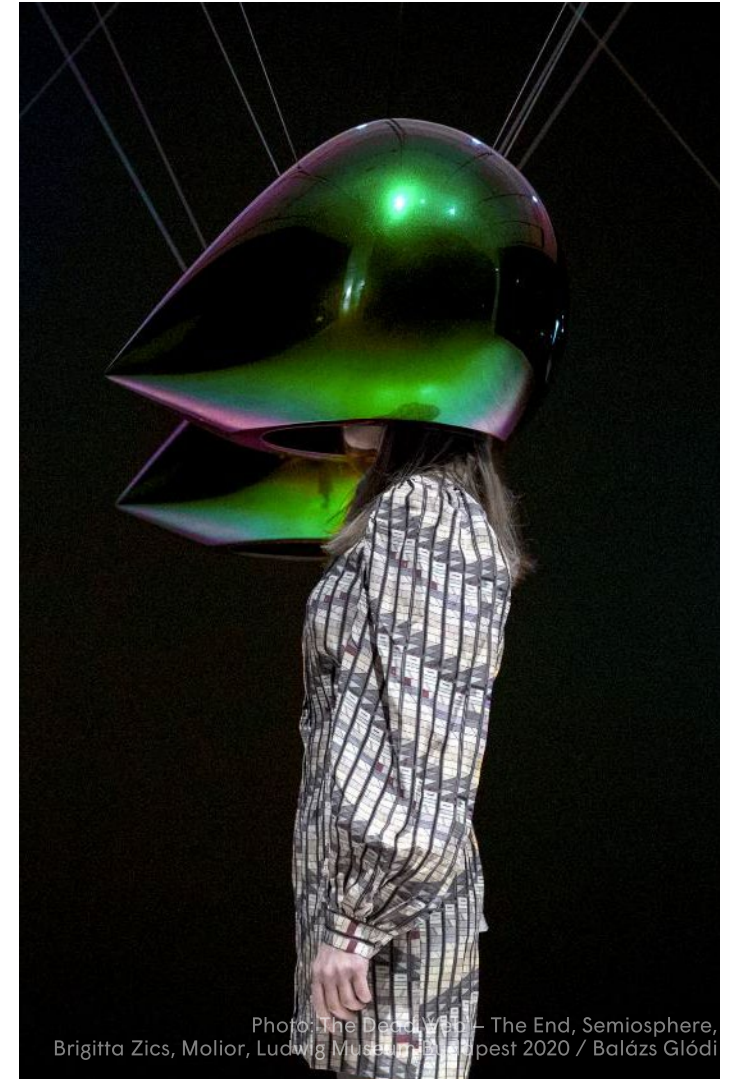
4.

Recommandations stratégiques

- Recommander le rôle à jouer et les chantiers à mettre en place pour un regroupement potentiel et pour la Ville de Montréal

Ce rapport d'analyse et de recommandations est structuré en deux sections principales qui couvrent le potentiel de regroupement et les besoins de financement du secteur.

- 1.** À haute altitude :
Analyse stratégique de la situation du financement dans le secteur des arts et de la créativité numériques
- 2.** À basse ouverture :
Implications et recommandations relatives au financement pour le secteur



Cette étude a été réalisée grâce à la participation financière des organismes suivants.

VILLE DE MONTRÉAL

Représentante : Mme Catherine Lareau,
Commissaire au développement économique,
Industries créatives et culturelles, Service du
développement économique.

CULTURE MONTRÉAL

Représentante : Mme Valérie Beaulieu,
Directrice générale.

**RÉSEAU DES CONSEILS RÉGIONAUX
DE LA CULTURE**

Représentante : Mme Gabrielle Desbiens, Co-
présidente.

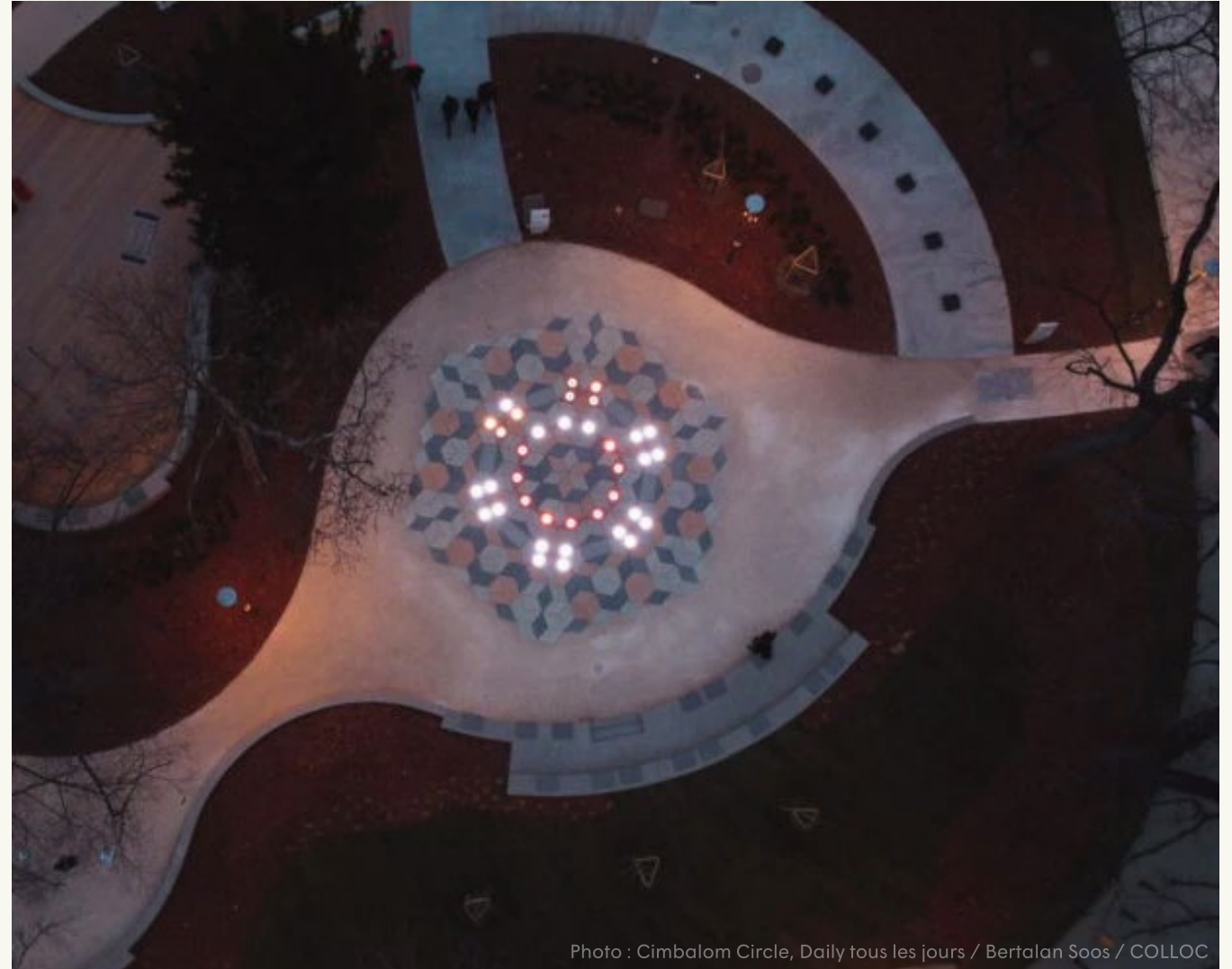


Photo : Cimbalom Circle, Daily tous les jours / Bertalan Soos / COLLOC

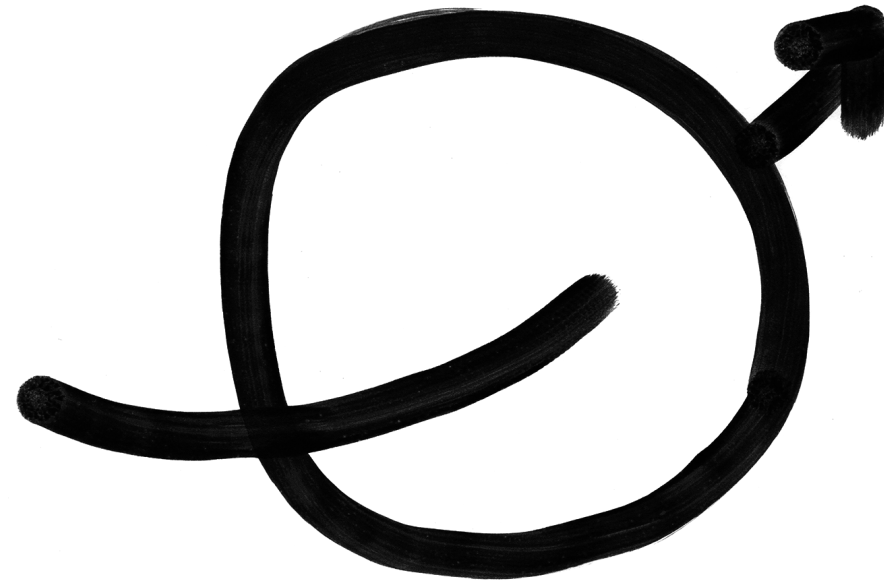
Habo

Définition du secteur et de ses sous-secteurs

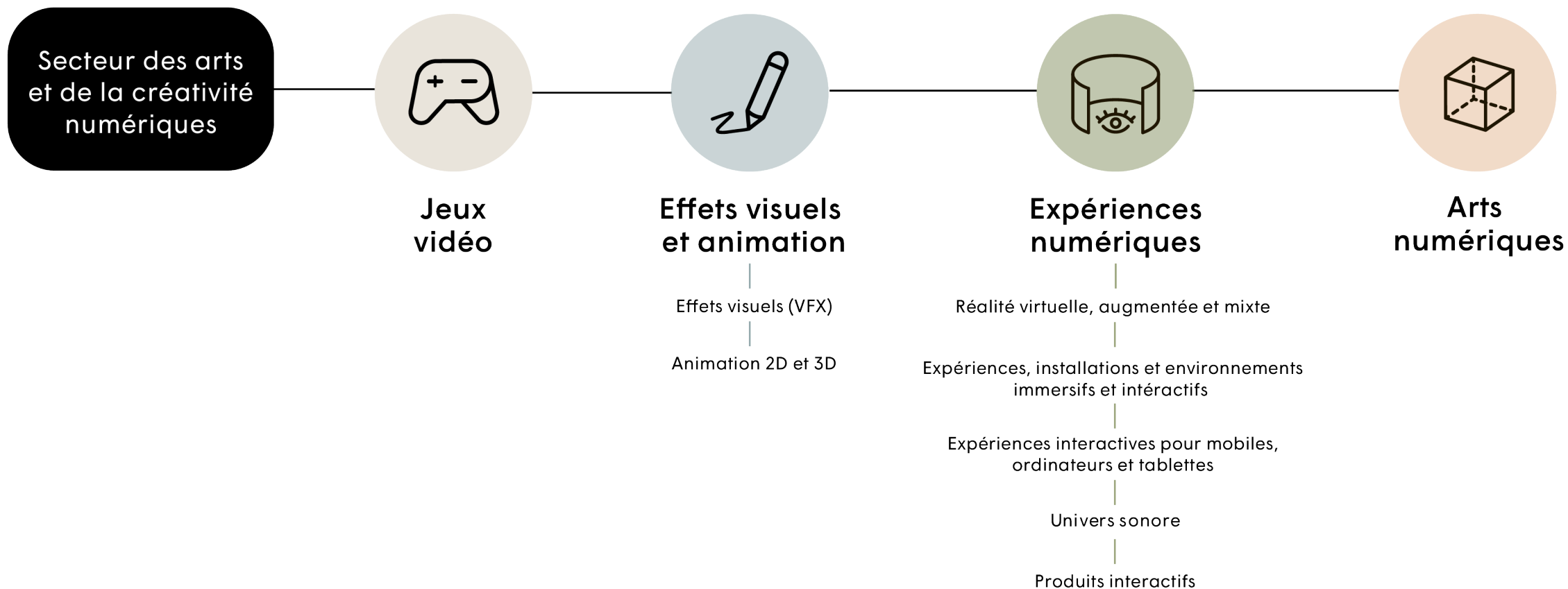
Pour circonscrire le secteur des arts et de la créativité numériques, nous utiliserons la définition suivante.

Le secteur de la créativité numérique regroupe les activités impliquant **la création et la production de contenus et d'expériences à partir d'outils informatiques et de technologies numériques.**

Il a comme objet principal l'exploration, la recherche, la création, la production, la diffusion, la promotion de biens, de services et d'activités qui présentent un contenu artistique, de divertissement ou patrimonial.



Pour les fins de cette étude, nous divisons le secteur des arts et de la créativité numériques en quatre principaux sous-secteurs.



Dans cette étude, nous distinguons trois types d'artistes que l'on retrouve à travers l'ensemble du secteur des arts et de la créativité numériques.

	ARTISTES PROFESSIONNEL·LE·S	ARTISTES ENTREPRENEUR·E·S	ARTISTES EMPLOYÉ·E·S
Définition	Artistes dont l'activité principale consiste à créer, interpréter, diffuser ou publier des œuvres ou pratiquer un art à leur propre compte, qui sont reconnu·e·s par leurs pairs de la même tradition artistique, et qui diffusent publiquement leurs œuvres dans des lieux ou contextes reconnus.	Artistes dont l'activité principale consiste à créer des œuvres ou des productions artistiques et culturelles à travers une entreprise ou un OBNL, et à commercialiser leurs œuvres via cette structure.	Artistes employé·e·s et payé·e·s par une entreprise qui bénéficie de leurs compétences artistiques et/ou techniques dans la création de ses produits, la livraison de ses services ou la recherche et développement.
Modèle	Individuel ou collectif artistique	Entreprise et/ou organisme à but non lucratif	Employé·e
Motivations	Vision artistique qui s'inscrit dans une fonction esthétique, parfois couplée avec un impact social, sociétal, critique, etc.	Vision artistique couplée d'une intention économique de commercialisation des œuvres	Vision artistique, travailler sur des projets porteurs, rémunération
Médiums utilisés	Toutes disciplines, pouvant autant être numériques que physiques, performatives ou autre	Arts visuels, pouvant autant être numériques que physiques ou performatifs	Numérique, en fonction du besoin pour lequel ils·elles sont employé·e·s
Diffusion	Institutions muséales, biennales et manifestations internationales, galeries privées, collections d'entreprises, centres d'artistes autogérés, centre de diffusion, ...	Institutions muséales, biennales et manifestations internationales, municipalités, entreprises, ...	
Source de revenus	Soutien quasi exclusif par le CAM, le CALQ et le CAC (revenus autonomes = environ 5-10 % des revenus totaux)	Revenus autonomes, subventions gouvernementales et autres sources de financement public	Salaires (permanent ou à contrat)
Représentation	REPAIRE	Xn Québec	Syndicats (lorsqu'applicable)

Note : il arrive qu'un·e artiste navigue d'une catégorie à l'autre. Ces catégories ne sont donc pas hermétiques ou mutuellement exclusives.

Habo

Méthodologie

Pour effectuer l'analyse des outils de financement du secteur, Habo a déployé différentes méthodologies.

<p>Étude des dynamiques du financement, portrait des entreprises du secteurs, étude des enjeux de financement provenant des sources publiques et privées.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ — Collecte et analyse de données secondaires — 71 entrevues individuelles — 5 ateliers de travail — Sondage auprès de 188 entreprises
<p>Identification des ressources financières provenant des différents programmes publics dédiés au secteur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ — Collecte et analyse de données secondaires — Hypothèses émises par Habo¹ — 8 entrevues individuelles
<p>Étude et analyse d'outils de financement à l'international</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ — Collecte et analyse de données secondaires — 18 entrevues individuelles



Photo : Félix et le trésor de Morgão, 10^e Avenue

1 : Les hypothèses émises et les calculs effectués sont détaillés dans la base de données de recensement des sources de financement.

La réalisation de cette étude a été menée en proche collaboration avec le comité de pilotage du projet.

Ce comité de pilotage inclut les participants suivants :

1. Brigitte Monneau, SYNTHÈSE – Pôle Image Québec
2. Daniel Bissonnette, CUBE Culture Inc.
3. Delphine Beauchamp, La Piscine MTL
4. Gabrielle Desbiens, Réseau des Conseils régionaux de la culture
5. Guillaume Aniorté, Partenariat du Quartier des spectacles
6. Hugues Sweeney, Studio Thinkwell Montréal
7. Jeanne Dorelli, Zú
8. Jean-Robert Choquet, Culture Montréal
9. Julia Barbaresi, Culture Montréal
10. Lise Deville, Culture Montréal
11. Marie-Michèle Cron, Conseil des arts de Montréal
12. Myriam Achard, PHI
13. Nadine Gelly, La Guilde du jeu vidéo du Québec
14. Jenny Thibault et Sophie Couture, Xn Québec
15. Valérie Beaulieu, Culture Montréal
16. Valérie Daigneault, Bureau du cinéma et de la télévision du Québec

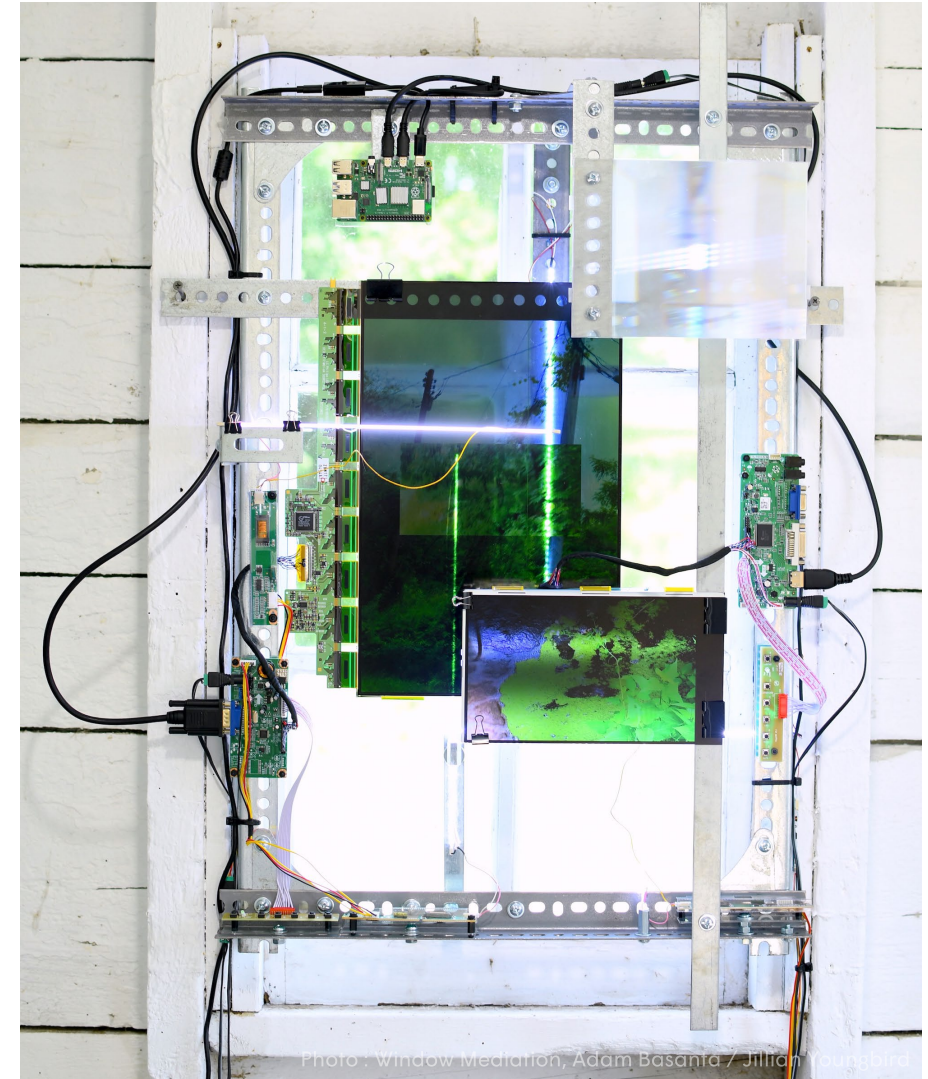


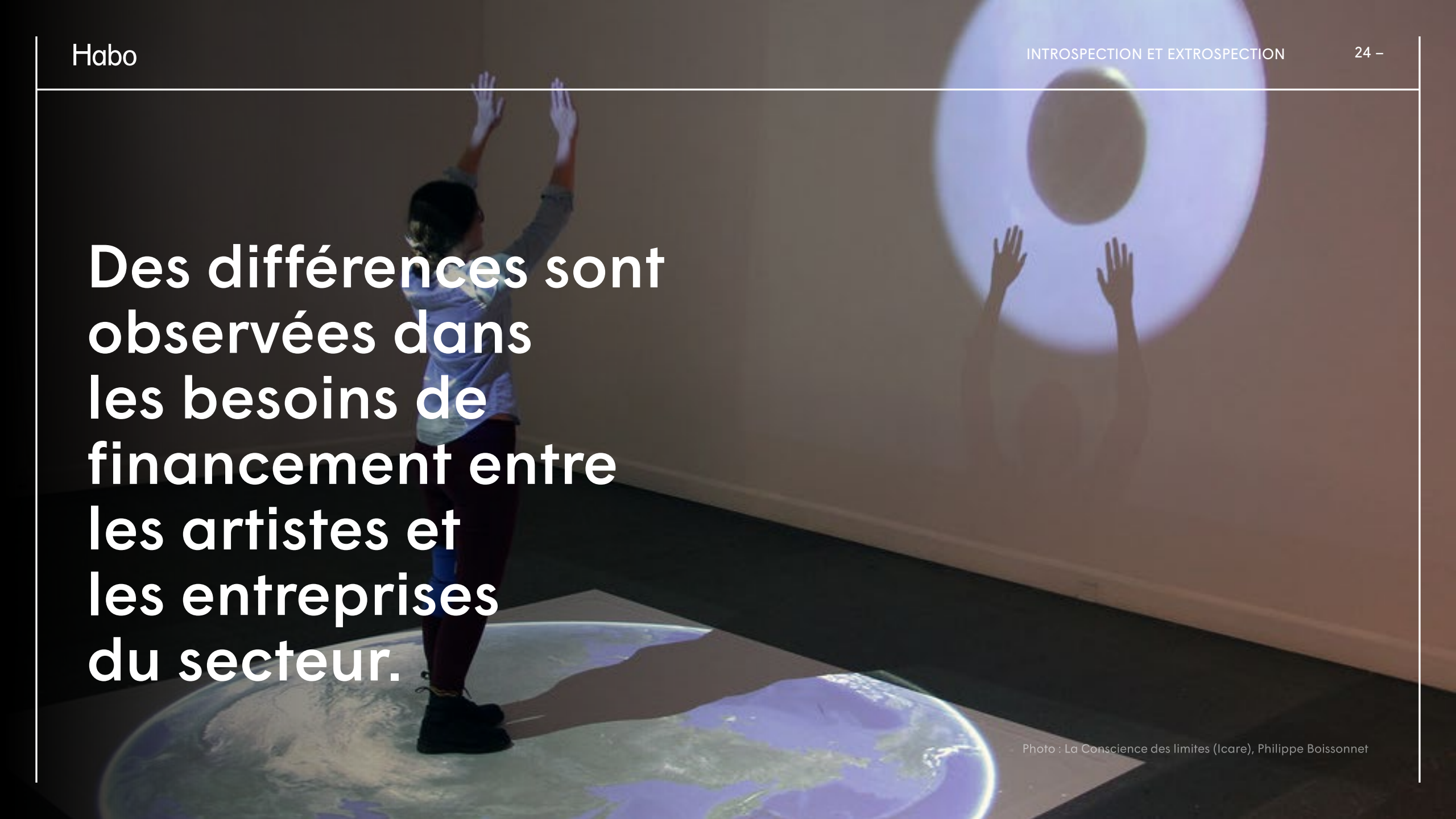
Photo : Window Mediation, Adam Basanta / Jillian Youngbird



Haute Altitude :

PERSPECTIVE STRATÉGIQUE

Financement



Des différences sont observées dans les besoins de financement entre les artistes et les entreprises du secteur.

Différentes dynamiques et réalités sont observées entre les artistes et les entreprises du secteur.

	Arts numériques	Créativité numérique
1 — Mission	Démarche artistique dans le but de créer des œuvres qui généreront une mission, une réflexion et/ou une incidence sociétale	Mission commerciale qui a pour objectif de créer de la valeur et de faire croître leur entreprise
2 — Utilisation des fonds	L'existence même de l'art numérique dépend des fonds publics	Utilisation des fonds pour générer un effet de levier et pour maximiser la création de valeur
3 — Taille des organisations	Taille limitée variant d'un·e travailleur·euse autonome, un collectif, à de petites organisations	Taille des entreprises qui varie entre de petites organisations jusqu'aux multinationales
4 — Ministère associé	Les artistes interagissent principalement avec le ministère de la Culture et des Communications.	Ces entreprises interagissent principalement avec le ministère de l'Économie et de l'Innovation.

Le financement est essentiel afin de générer la production d'œuvres d'artistes consacrés au secteur.

La création d'œuvres d'un·e artiste est initiée par une intention qui nécessite une première phase de recherche.

Cette phase de recherche requiert l'accès à différentes ressources qui permettront d'entamer la phase de conception.



Financement pour permettre la réalisation d'une phase de recherche pour amorcer un projet artistique.

La production d'œuvres numériques requiert les mêmes ressources humaines et matérielles présentes au sein d'entreprises privées. Dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre et de coût important du matériel de pointe, les artistes ont besoin de moyens qui reflètent leur intention créative.



Financement suffisant pour permettre l'accès à du matériel de pointe et pour le recours à de la main-d'œuvre spécialisée.

Pour permettre aux œuvres d'être découvertes dans les marchés captifs aux arts numériques, les artistes doivent avoir accès à des lieux et canaux de diffusion dédiés, autant dans le monde physique que dans le numérique.



Accompagnement pour mieux identifier les lieux et canaux de diffusion.
Soutien des artistes pour la découvrabilité de leurs œuvres.

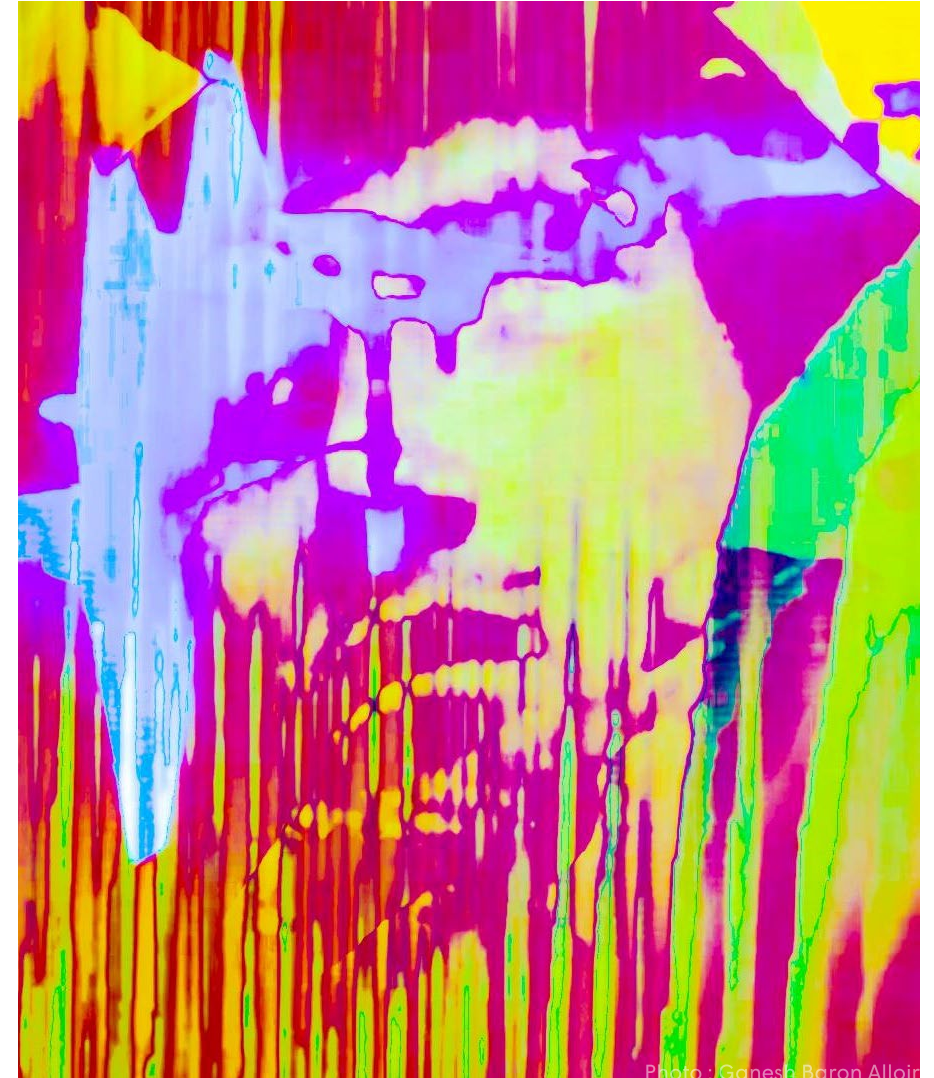


Photo : Ganesh Baron Alloir

Un apport en financement externe est important et nécessaire afin de répondre aux besoins des entreprises du secteur.

Les entreprises doivent constamment créer de nouveaux produits et concepts ayant une durée de vie limitée qui génèrent peu de revenus récurrents à long terme.

Cela se fait dans un contexte d'évolution rapide des préférences des utilisateurs et dans une grande concurrence directe et indirecte qui limitent la garantie de succès.

- ▶ Capacité et volonté de financer des projets à très haut risque.

Afin de maximiser la durée de vie des produits et la création de valeur, il est essentiel de pénétrer les marchés internationaux et de livrer une campagne marketing efficace et adaptée aux différents marchés.

- ▶ Un financement du processus de commercialisation d'envergure afin d'atteindre les marchés internationaux.

Dans un contexte de forte concurrence internationale, les entreprises offrant des services à des compagnies étrangères se démarquent selon deux facteurs : la qualité et la créativité de leur main-d'œuvre et le coût des services offerts.

- ▶ Maintien des incitatifs fiscaux et de la situation économique permettant d'offrir des coûts compétitifs pour les services.

Le secteur est caractérisé par une évolution des pratiques et de la technologie.

- ▶ Un besoin de financer les équipements et la formation.

Il existe des barrières à l'entrée considérables, en particulier pour les petits acteurs, en raison du coût élevé de la main-d'œuvre qualifiée. Beaucoup d'entrepreneurs de ce secteur proviennent de milieux créatifs et de production avec peu d'expérience en gestion.

- ▶ Financement et accompagnement d'entreprises pour assurer la structure et la croissance des organisations.

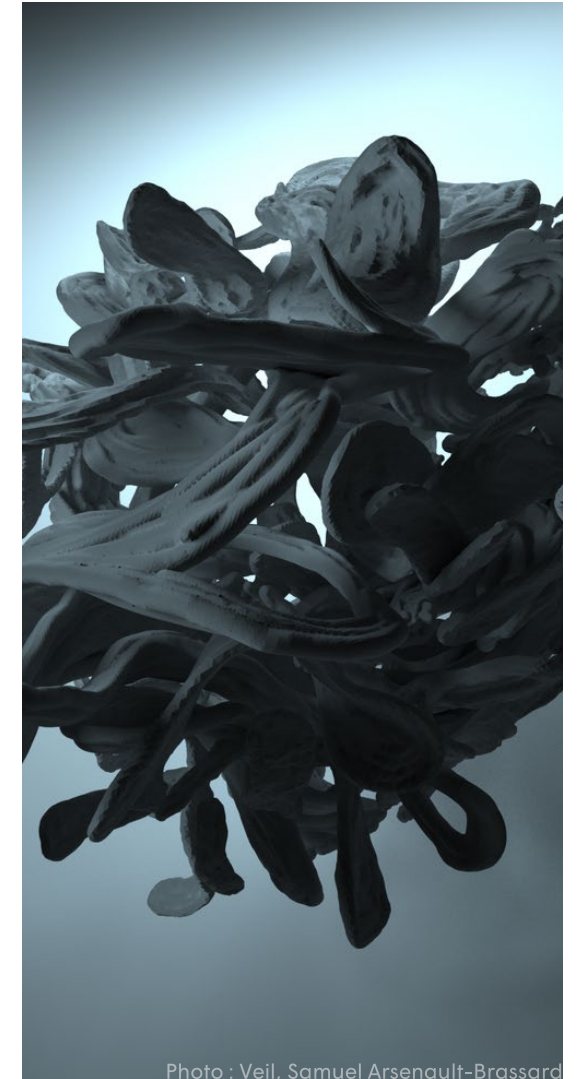


Photo : Veil, Samuel Arsenault-Brassard

La grande majorité des bailleurs de fonds publics concernés par le secteur s'adresse soit aux artistes, soit aux entreprises.

BAILLEURS DE FONDS PUBLICS CONCERNÉS PAR LE SECTEUR AU QUÉBEC	ENTREPRISES	ARTISTES ET ORGANISMES CULTURELS
Fonds des médias du Canada (FMC)	X	
Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)	X	
Exportation créative Canada (ECC)	X	
Téléfilm Canada	X	
Office national du film du Canada (ONF)	X	X
Crédits d'impôt provinciaux et fédéraux	X	
Conseil des arts de Montréal (CAM)		X
Conseil des arts et des lettres du Québec (CALQ)		X
Conseil des arts du Canada (CAC)		X

A character with red hair and a blue dress is running on a futuristic industrial platform. The platform is made of metal grates and has a red floor. In the background, there are large industrial structures, including a large white cylindrical object with a yellow light. The scene is lit with warm, orange and red tones, suggesting a high-tech or industrial environment.

La très grande majorité
du financement public
dédié au secteur se
concentre sur les
phases de conception
et de production.

Le financement dédié aux entreprises du secteur provient en grande majorité de sources publiques.

Sources publiques

Plus de 50 % des entreprises du secteur ont recours aux crédits d'impôt et aux subventions.

Équité

Une grande partie du financement en équité provient de réinvestissement des profits de projets passés ou de la création de valeur générée par l'offre de services à d'autres organisations.

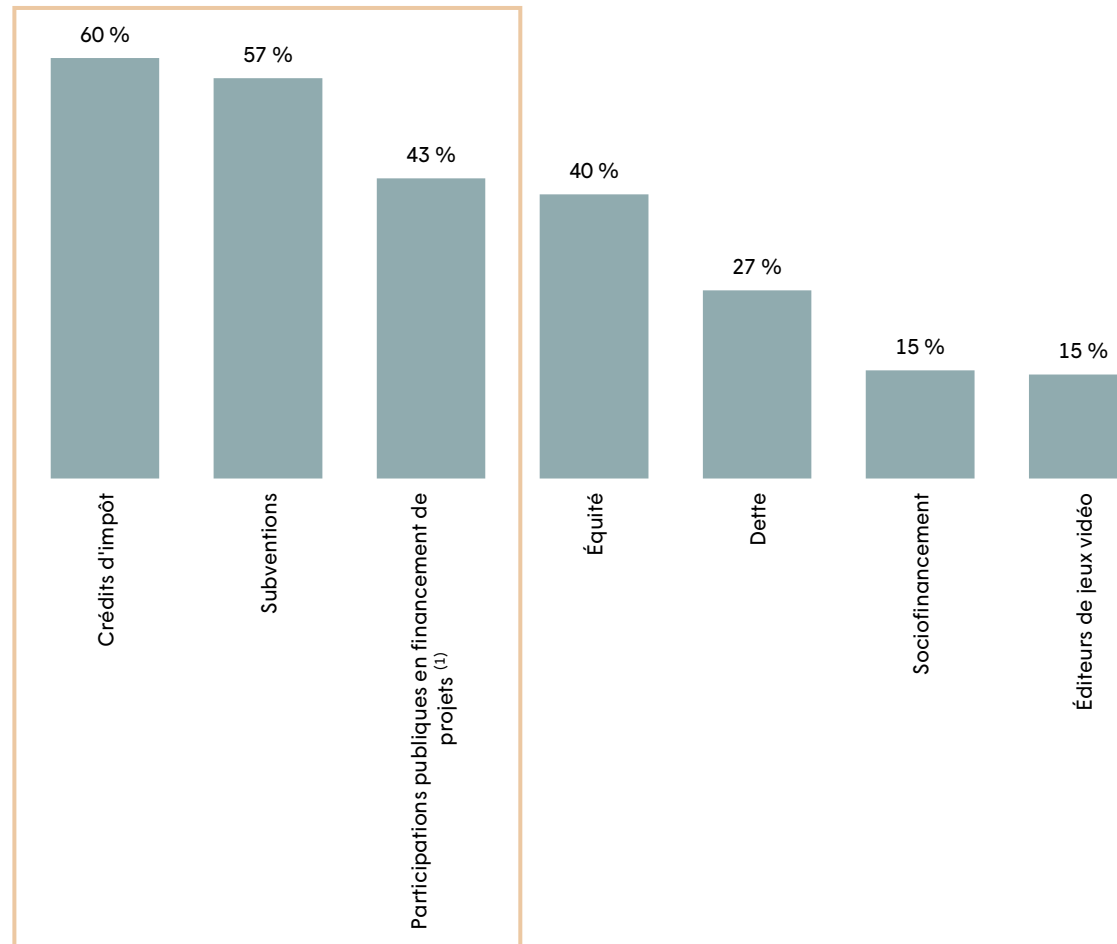
Dette

Ce type de financement est utilisé en grande partie pour l'achat d'équipement et le soutien au fonctionnement.

(1) Participations publiques en financement de projet : Catégorie qui inclut les participations en tant que producteurs ou coproducteurs de Téléfilm Canada et de l'ONF, ainsi que les participations financières sous la forme d'un investissement récupérable du FMC.

Sources : Sondage Habo Culture Montréal 2021; Sondage Habo Xn 2020; Sondage Habo GJV 2019.
 Q : Quelles sont les sources de financement que vous avez utilisées jusqu'à maintenant pour le développement de vos activités au Québec?
 n=176

Recours aux sources de financement principales dans le secteur de la créativité numérique



Les sources de financement dédiées des producteurs de jeux vidéo sont les plus diversifiées dans le secteur.

Crédits d'impôt et subventions

L'utilisation des crédits d'impôt et des subventions est particulièrement répandue chez les producteurs d'effets visuels et d'animation. Les subventions sont moins utilisées par les producteurs de jeux vidéo.

Financement privé

Les producteurs d'expériences numériques ont un accès limité au financement provenant de sources privées.

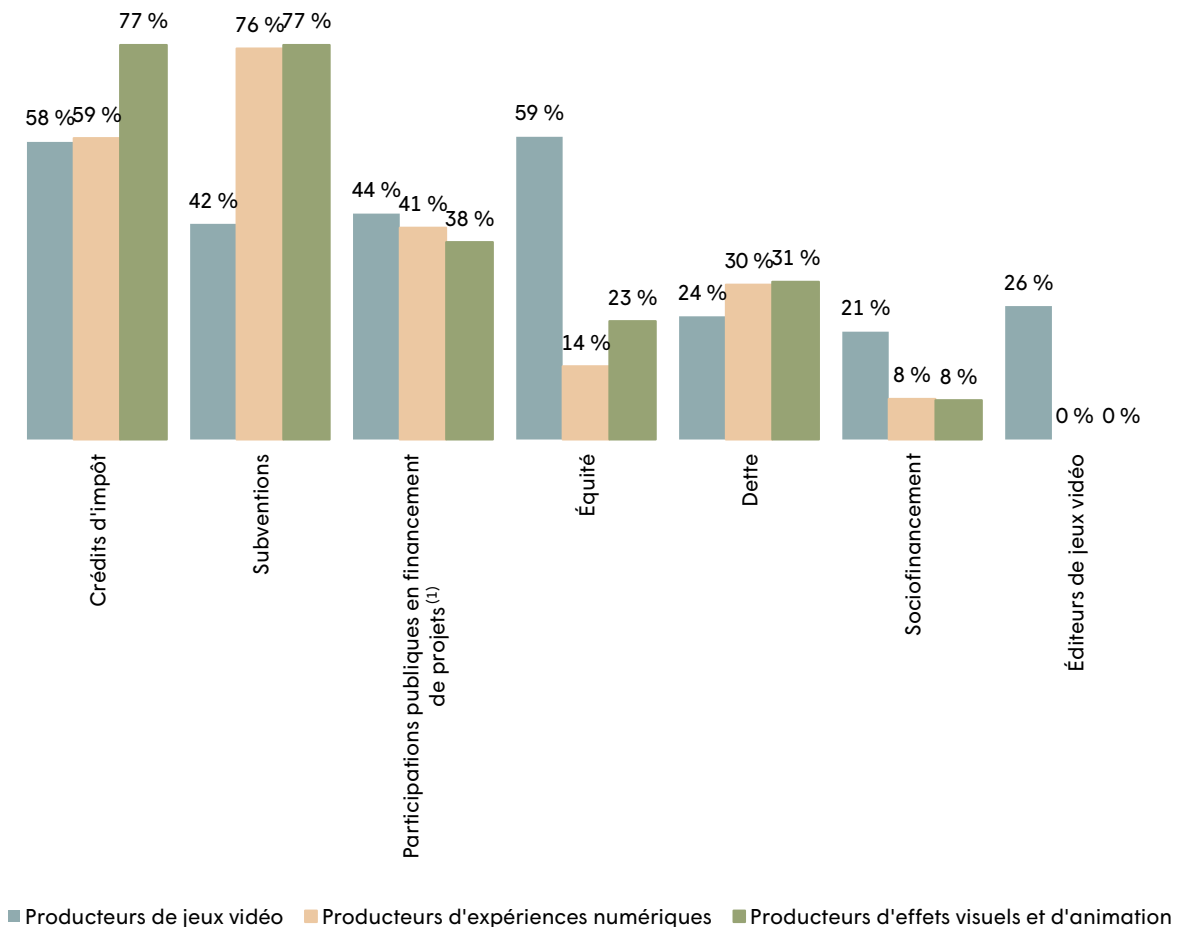
Producteurs de jeux vidéo

La majorité des producteurs de jeux vidéo se finance par des sources privées en comparaison aux autres sous-secteurs. Le financement à travers l'équité, le sociofinancement et les éditeurs de jeux vidéo représentent des sources de financement importantes.

(1) Participations publiques en financement de projet : Catégorie qui inclut les participations en tant que producteurs ou coproducteurs de Téléfilm Canada et de l'ONF, ainsi que les participations financières sous la forme d'un investissement récupérable du FMC.

Sources : Sondage Habo Culture Montréal 2021; Sondage Habo Xn 2020; Sondage Habo GJV 2019
 Q : Quelles sont les sources de financement que vous avez utilisées jusqu'à maintenant pour le développement de vos activités au Québec?
 n=13/100/63

Recours aux sources de financement par sous-secteurs



Le financement public dédié au secteur provient majoritairement des crédits d'impôt.

Crédits d'impôt

Les crédits d'impôt pour la production de titres multimédias et pour les services de production cinématographique, provinciaux et fédéraux, représentent les principales sources de financement public.

Participations publiques

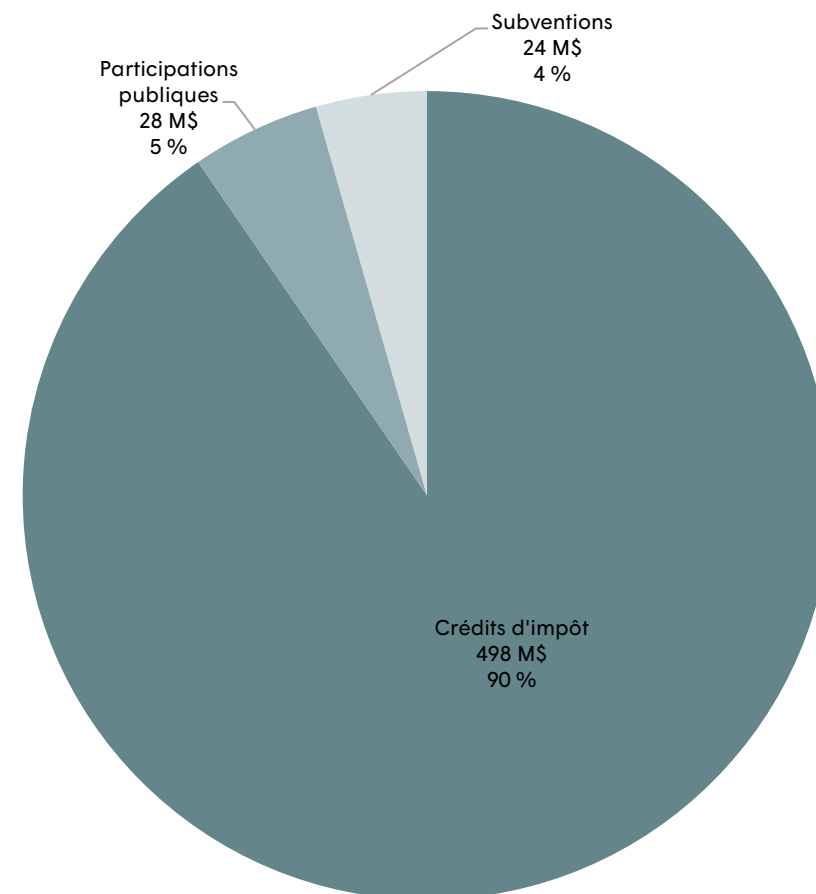
Ces financements varient selon l'organisme. Le FMC offre un investissement remboursable avec participation aux profits. Téléfilm Canada offre un choix de contribution non remboursable, d'investissement remboursable ou d'avance remboursable selon le budget du projet et le choix du demandeur. L'ONF agit plutôt en tant que producteur ou coproducteur des projets.

Subventions

Les subventions proviennent en majorité de la société de développement des entreprises culturelles (SODEC), mais également des conseils des arts municipaux, provincial et fédéral (CAM, CALQ et CAC) et d'ECC.

Base annualisée en fonction des données disponibles pour les années 2019 à 2021.
Sources : Analyse Habo; Institut de la statistique du Québec; ministère des Finances du Québec; Collecte de données auprès des organisations.

Répartition du financement public de la créativité numérique par source



Total du financement : 551 M\$

La grande majorité du financement public consacré aux entreprises soutient la phase de production.

Crédits d'impôt

Les crédits d'impôt financent les coûts de main-d'œuvre en conception et production, participant ainsi directement à soutenir la masse salariale. Les fonds sont donc distribués selon l'utilisation des ressources, mais ne contribuent pas à la commercialisation.

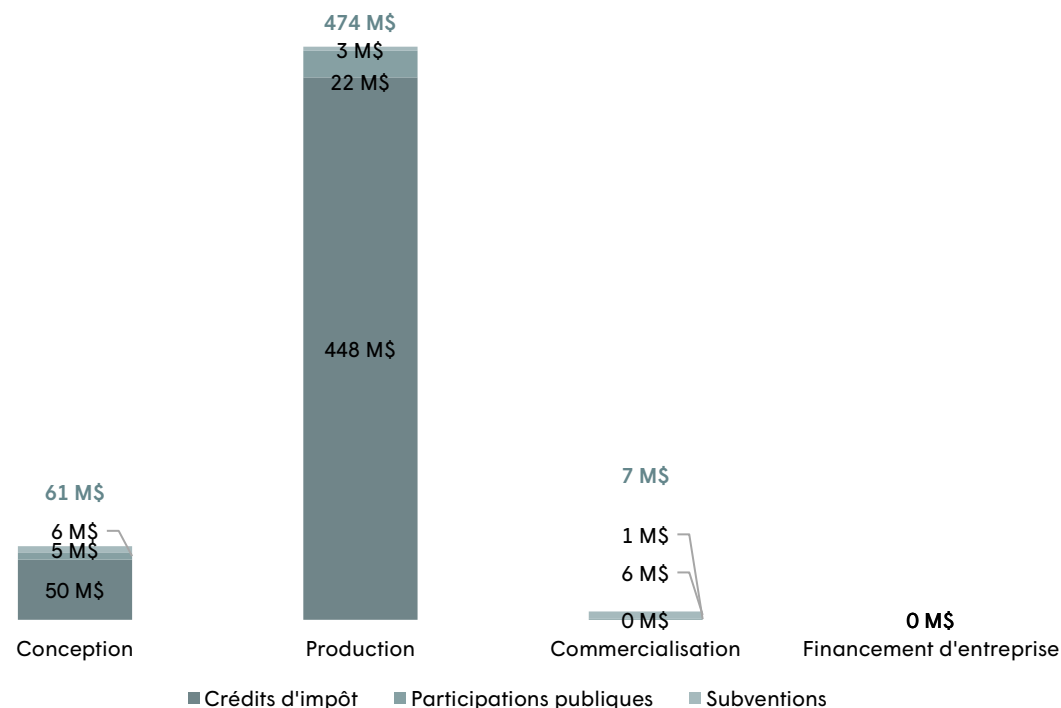
Subventions

Les subventions financent toutes les phases de la chaîne de valeur. La distribution du financement par phase varie grandement d'une année à l'autre selon la valeur des projets présentés par rapport aux autres secteurs culturels et formes d'art.

Participations publiques

Les participations publiques financent en grande partie la phase de production et la phase de conception, mais très peu de financement est consacré à la phase de commercialisation.

Répartition du financement public de la créativité numérique par phase de la chaîne de valeur



Base annualisée en fonction des données disponibles pour les années 2019 à 2021.
Sources : Analyse Habo; Institut de la statistique du Québec; ministère des Finances du Québec;
Collecte de données auprès des organisations.

Le financement dédié aux artistes du secteur présente une meilleure répartition au sein de la chaîne de valeur.

Conception et production

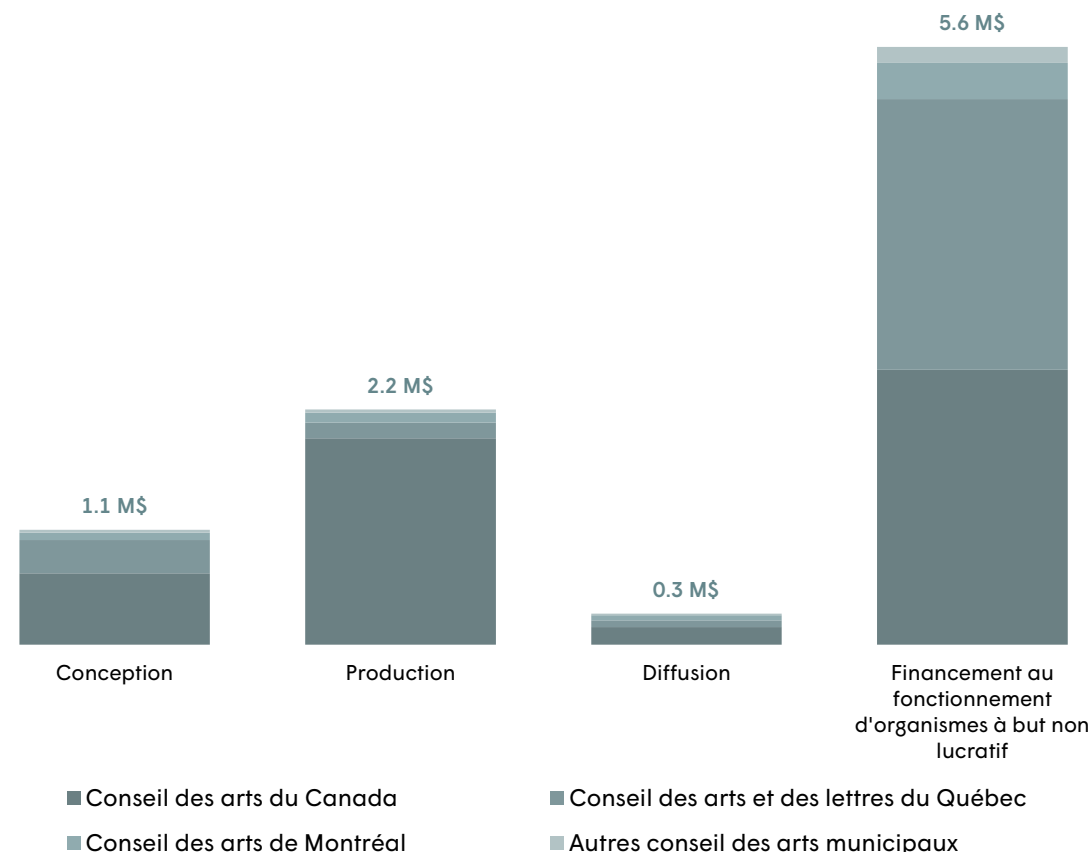
Moins de financement est offert pour la phase de conception de la part des conseils des arts. La plupart des programmes estiment qu'un concept a déjà été développé et offrent plutôt un soutien pour la production de ce concept. Plus des trois quarts du soutien aux artistes en phase de production proviennent du Conseil des arts du Canada.

Financement au fonctionnement d'organismes

Les trois conseils des arts municipal, provincial et fédéral offrent un soutien considérable à la phase de fonctionnement d'organismes par l'entremise de programmes de rayonnement, de diffusion et de soutien à la mission. Une portion importante de ce soutien de la part du Conseil des arts du Canada est consacrée aux festivals et aux diffuseurs artistiques.

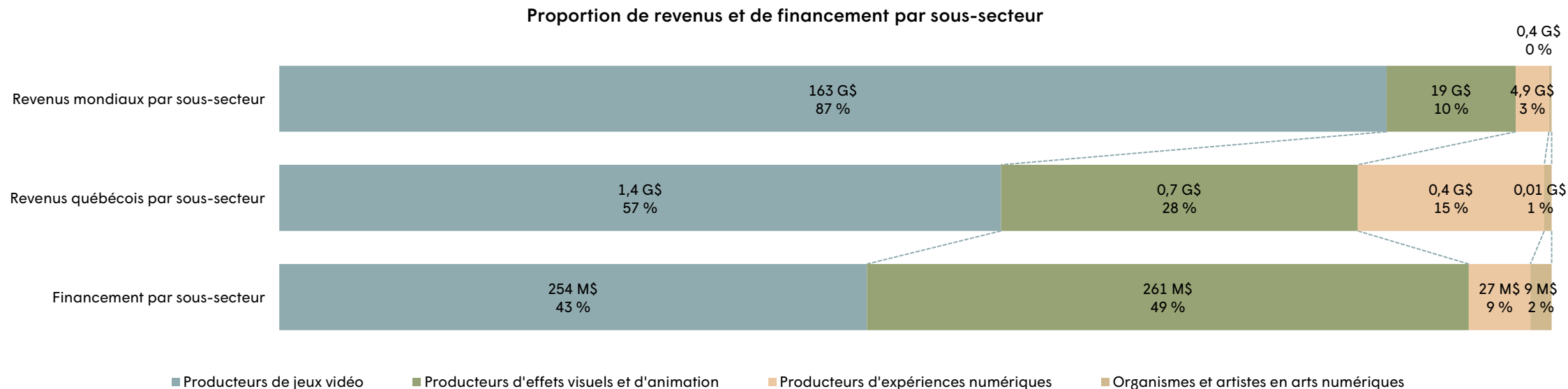
Base annualisée en fonction des données disponibles pour les années 2019 à 2021.
Sources : Analyses Habo; Collecte de données auprès des organisations.
Autres conseils des arts municipaux: Inclus Longueuil et Saguenay.

Répartition du financement public de la créativité numérique par phase de la chaîne de valeur



Une plus grande proportion du financement public dédié est consacrée aux sous-secteurs des jeux vidéo, de l’animation et des effets visuels.

Le secteur des effets visuels et de l’animation occupe une part du financement plus grande par rapport à sa taille de marché.



Sources : Newzoo (2019); Euromonitor (2019); Motion Picture Association (2018, 2019); studiohog.com (2021); IBIS World (2021); Artillery Intelligence (2018, 2019); nonfungible.com (2018, 2019); Art Basel (2018, 2019); UBS Global (2018, 2019); Statista (2021); No Proscenium (2018, 2019); Analyse Habo (2021); Le Lien Multimédia (2021); Xn Québec (2021); La Guilde du jeu vidéo (2021); BCTQ (2021); Sondage et Analyse Habo (2020, 2021) (Extrapolé à partir des revenus de 128 répondants et du nombre d’employés); Collecte de données auprès des organisations.

Les sous-secteurs ne reçoivent pas les mêmes proportions de financement dédié.

Lien entre revenus et financement par entreprise

Pour chaque dollar de revenus généré par les producteurs, le sous-secteur des effets visuels et de l'animation reçoit en moyenne 0,38 \$ de financement public, soit plus du double que le sous-secteur des jeux vidéo, et plus de cinq fois que le sous-secteur des expériences numériques.

Producteurs de jeux vidéo

Le marché des jeux vidéo compte sur la présence de beaucoup de joueurs. Le nombre d'entreprises de ce secteur est plus élevé que les deux autres secteurs combinés.

Producteurs d'expériences numériques

Le niveau de financement est faible pour les producteurs d'expériences numériques, ce qui est attendu étant donné le marché et la moindre prévalence de crédits d'impôt dans les sous-secteurs associés.

	NOMBRE D'ENTREPRISES	REVENUS MOYENS PAR ENTREPRISE	FINANCEMENT PUBLIC PAR ENTREPRISE	RATIO FINANCEMENT /REVENUS
Producteurs d'effets visuels et d'animation	54	13 M\$	4,8 M\$	37 %
Producteurs de jeux vidéo	285	5 M\$	0,9 M\$	18 %
Producteurs d'expériences numériques	159	2,3 M\$	0,2 M\$	7 %



Il existe plusieurs structures d'accompagnement qui sont dédiées aux entreprises du secteur.

Les services d'accompagnement offrent en grande partie leurs services aux entreprises plutôt qu'aux artistes et aux organismes culturels.

SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT	ENTREPRISES COMMERCIALES	ARTISTES	OBNL EN CULTURE
La Piscine (4 programmes)	X		X
Zú (5 programmes et services)	X	X	
MT Lab – Programme incubation	X		X
Culture pour tous – Lab culturel	X	X	X
Cabinet créatif	X		
Missions à l'étranger (industrie du jeu vidéo) – CEIM	X		
Programme de soutien à l'innovation – La Guilde	X		
Parcours C3	X		X
Programme d'accélération du commerce international (PAC)	X		
Inno centre	X		
Culture Outaouais	X	X	
Numérique 02	X		

Les structures d'accompagnement sont généralement appréciées, mais nécessitent un positionnement plus clair.

Rétroaction favorable des entreprises

Les entreprises participantes à l'étude, qui ont eu accès aux services d'accompagnement, se sont montrées généralement satisfaites.

Or, l'expérience de certains programmes ainsi qu'une formule trop généraliste ont été soulevées comme point d'amélioration afin d'assurer leur pertinence.

Un écosystème et des positionnements à clarifier

Compte tenu du nombre de structures et de leur jeune âge, les entreprises qui n'ont pas reçu d'accompagnement ne saisissent pas l'offre de services des différents programmes.

Elles ont donc du mal à évaluer les retombées directes d'un tel accompagnement pour leur organisation.

Sentiment que l'entreprise accompagnée n'est pas le client final


La reddition de compte des programmes s'effectue principalement envers les bailleurs de fonds qui financent les structures d'accompagnement.

Il y a donc un sentiment que l'entreprise ne représente pas l'ultime client et que plusieurs ressources de ces structures sont déployées afin de gérer les bailleurs de fonds.

Les indicateurs pour mesurer la performance demeurent généraux

Les indicateurs retenus pour mesurer la performance des différentes structures d'accompagnement sont très généraux et ne sont pas intrinsèquement liés à l'accompagnement.

Les principales mesures de performances concernent la survie de l'entreprise et la création d'emplois.



Il existe peu de sources
de financement privé
qui ont des fonds
dédiés au secteur.

Nous recensons très peu d'organisations de nature privée qui dédient des fonds au secteur des arts et de la créativité numériques.

FONDS D'INVESTISSEMENT



SERVICES FINANCIERS



Malgré un intérêt démontré de la part des investisseurs, plusieurs freins nuisent à l'injection de financement privé dans le secteur de la créativité numérique.

A priori, le secteur est intéressant pour les groupes financiers privés

Le croisement entre la technologie et la culture crée un fort intérêt pour ces groupes financiers.

Les fonds d'investissement spécialisés confirment leur intérêt à participer au financement de tous les sous-secteurs, à l'exception des arts numériques et de l'univers sonore.

Les dynamiques de marché du secteur sont méconnues

Les groupes financiers privés mentionnent que leur manque de connaissances sur les dynamiques spécifiques du secteur nuit au déploiement des fonds. Ils disposent de peu de ressources dédiées aux secteurs.

Il y a aussi la perception que l'analyse d'un dossier d'une entreprise du secteur est beaucoup plus complexe, et donc plus risquée.

Le sous-secteur des jeux vidéo est le moins bien compris

Malgré la forte proportion des revenus des jeux vidéo au sein du secteur, les groupes financiers privés mentionnent que ce sous-secteur est le plus méconnu.

La complexité des produits, la présence de niches, les tendances, les acteurs clés et les canaux de commercialisation représentent de grands inconnus pour ces groupes.

Les institutions financières soutiennent les industries créatives

La majorité des institutions financières sont positionnées dans la culture et au sein des industries créatives.


Grâce à leur positionnement existant en audiovisuel (BNC, RBC) ou en culture (Desjardins), elles sont à même de couvrir l'animation, les effets visuels et les expériences numériques.

Les principaux critères d'investissement des groupes privés ne sont pas alignés avec les dynamiques des entreprises locales du secteur.

CRITÈRES D'INVESTISSEMENT DES GROUPES PRIVÉS	RÉALITÉ DES ENTREPRISES DU SECTEUR
Financement à même l'entreprise pour atténuer le risque et participer à la création de valeur à long terme	Recherche majoritairement à financer des projets
Démonstration d'un modèle d'affaires prouvé et démonstration d'une profitabilité	Beaucoup de jeunes organisations et un modèle d'affaires en cours de définition
Intérêt pour le financement d'un modèle d'affaires axé sur la commercialisation de produits	Très concentrée sur un modèle de services ou hybride, et nécessite des investissements pour migrer en mode produit ¹
Présence de propriété intellectuelle et d'actif qui prennent la forme d'achalandage ou de technologie	Peu de propriétés intellectuelles prouvées, et très axées sur le contenu
Présence d'une équipe de direction d'expérience qui aura la capacité de livrer la valeur	Une majorité de gestionnaires provenant des activités de création et de production

Sources : Entrevues individuelles menées par Habo en octobre et novembre 2021; Analyse Habo.

1 : Voir rapport Regroupement; Producteurs d'effets visuels et d'animation : 90 % des activités des entreprises en prestation de services; Producteurs d'expériences numériques : 74 % des activités des entreprises en prestation de services; Producteurs de jeux vidéo : 32 % des activités des entreprises en prestation de services.



Le principal enjeu du financement est qu'il ne permet pas la production d'une offre ambitieuse avec un fort potentiel de création de valeur.

Une majorité d’entreprises et d’artistes font face à des enjeux liés au financement.

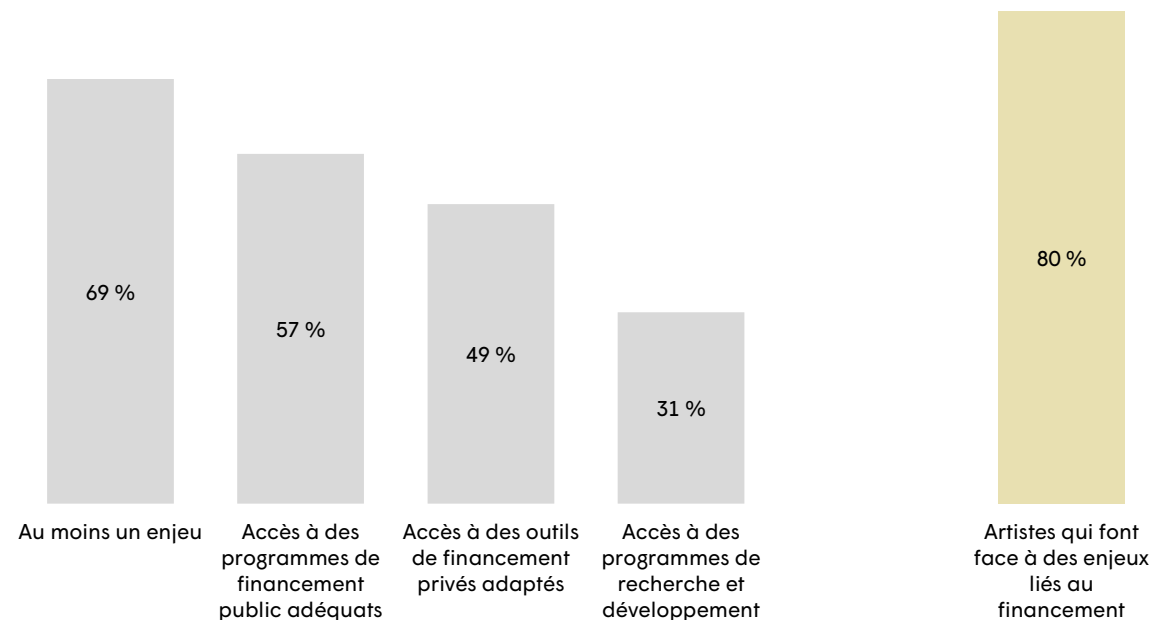
Entreprises

Plus des deux tiers des entreprises font face à des enjeux liés au financement. Elles sont notamment moins concernées par l’enjeu lié à l’accès aux programmes de recherche et développement.

Artistes

Plus de quatre artistes numériques sur cinq mentionnent qu’ils·elles font face à des enjeux liés au financement. Cette proportion s’améliore, à 70 %, chez les artistes ayant plus de 10 ans d’expérience, un taux qui demeure élevé.

Pourcentage des entreprises et des artistes qui font face à des enjeux liés au financement



Sources : Sondage Habo Culture Montréal 2021; Sondage Commission Montréal numérique 2021. n=74/30

On observe une hétérogénéité entre les enjeux vécus au sein des sous-secteurs.

Financement public

L'accès à des programmes de financement public adéquats est généralisé. Plus de la moitié de tous les producteurs de créativité numérique mentionne faire face à cet enjeu.

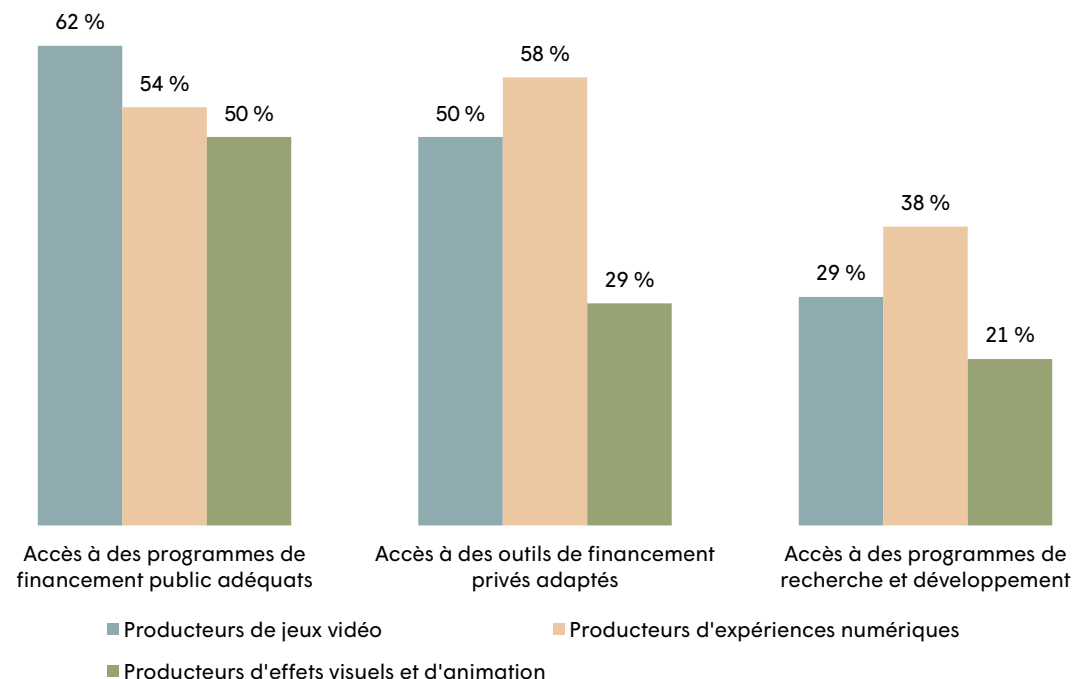
Financement privé

L'accès à des outils de financement privés adaptés touche notamment moins les producteurs d'effets visuels et d'animation. Ces entreprises sont particulièrement actives en prestation de services.

Recherche et développement

Les producteurs d'expériences numériques sont davantage touchés par cet enjeu que les autres producteurs. Ils travaillent dans des sous-secteurs avec des technologies variées et des modèles d'affaires moins bien définis.

Enjeux de financement par entreprise des sous-secteurs



Source : Sondage Habo Culture Montréal 2021.
n=14/34/26

Les entreprises et les artistes des autres régions du Québec éprouvent plus d’enjeux liés au financement que ceux de la région métropolitaine.

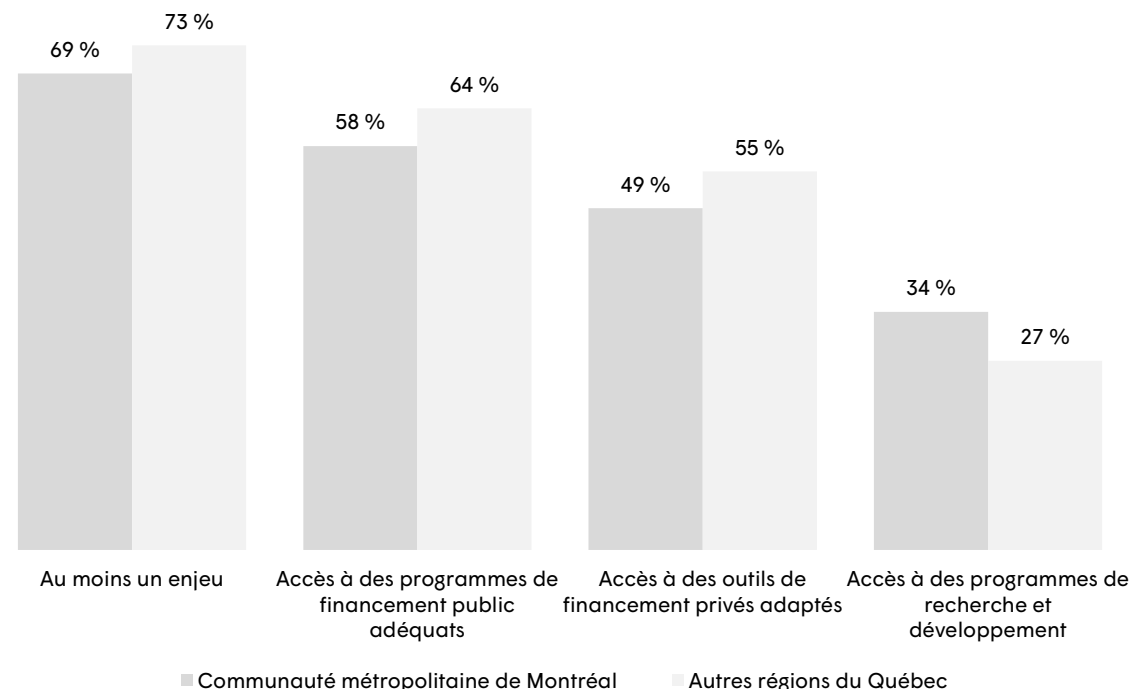
Concentration des ressources dans la grande région de Montréal

Une majorité d’entreprises du secteur situées dans les autres régions du Québec ont le sentiment que les programmes de financement sont mieux adaptés à la réalité des entreprises de la métropole. Une entreprise située à Montréal aurait donc plus de facilité à obtenir le financement nécessaire.

Difficultés à accéder au soutien consacré au secteur

Le fait que la majorité des programmes d’accompagnement et des associations sont situés à Montréal pose un problème pour les entreprises des autres régions. Il y a un sentiment que les acteurs ne comprennent pas leur réalité. De plus, compte tenu de la distance, il n’est pas naturel de solliciter les acteurs concernés pour répondre à des problématiques comme le financement.

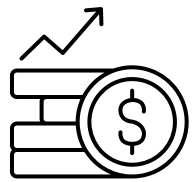
Pourcentage des entreprises qui font face à des enjeux



Source : Sondage Habo Culture Montréal 2021.
n = 67 / 11

Habo

Enjeux dominants de financement exprimés par le secteur



Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.

La créativité numérique est un secteur récent et en constante évolution. Les types de produits, les technologies utilisées, les canaux de diffusions et les *médiums* sont en changement perpétuel. Les programmes de financement et les connaissances des acteurs clés n'évoluent pas au même rythme que le secteur.

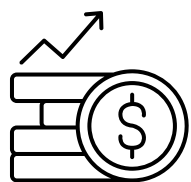
Plusieurs programmes publics ne sont pas encore bien adaptés à la nouvelle réalité du numérique et maintiennent une structure de financement basée sur des secteurs et des modèles d'affaires plus traditionnels. Après l'adaptation au numérique, les programmes doivent continuer à se réinventer pour répondre aux besoins changeants d'une majorité d'entreprises, tout en encourageant l'investissement privé dans les sous-secteurs.

Les investisseurs privés admettent devoir améliorer leur connaissance du secteur et voient leur perception du risque teintée par certains échecs du passé.

Sources : Entrevues individuelles menées par Habo en octobre et novembre 2021; Analyse Habo.



Photo : Winds & Leaves, Trebuchet



Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

Les crédits d'impôt représentent des mesures phares du financement des jeux vidéo, des effets visuels et de l'animation, qui sont généralement appréciées par les entreprises de ces sous-secteurs. Les crédits d'impôt en recherche et développement, bien que non exclusifs au secteur, sont également prisés.

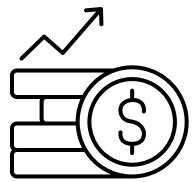
Les petites entreprises, particulièrement celles en démarrage, ont cependant parfois de la difficulté à naviguer parmi ces systèmes complexes, et elles n'y trouvent pas leur compte par rapport au ratio coûts/bénéfices. Ces programmes profitent donc relativement plus aux grandes entreprises. Il y a également une perception selon laquelle les entreprises étrangères ont accès à de meilleurs ratios que les entreprises locales.

Les producteurs d'expériences numériques n'ont pas accès au même niveau de soutien que les autres sous-secteurs. Cela crée un effet de distorsion quant à la capacité de payer la main-d'œuvre entre les sous-secteurs dans un contexte de pénurie.

Sources : Entrevues individuelles menées par Habo en octobre et novembre 2021; Analyse Habo.



Photo : Alltered Stales of Light Vol 1, Wireframe, Light Society, Aliya Orr, Hyundai Motor Studio



Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.

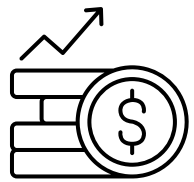
Afin de se démarquer sur le marché international, les producteurs, autrement que par la prestation de services, doivent créer des propriétés intellectuelles ambitieuses. Or, la structure de financement public qui est offerte limite les budgets de conception et de production. Les propriétés intellectuelles développées et détenues localement ne sont donc pas comparables avec les grands leaders mondiaux du secteur.

De plus, les investisseurs privés locaux sont absents pour aider à compléter le financement de propriétés intellectuelles. Contrairement à d'autres structures de financement privé à l'international, la méconnaissance du secteur et l'appréciation du risque limitent la participation d'investisseurs privés sur la scène locale.

Finalement, le financement public de projets qui exigent une contrepartie limite l'intérêt des investisseurs privés. Cette réalité est notamment présente dans le sous-secteur du jeu vidéo pour la recherche d'éditeurs spécialisés dans la commercialisation.

Sources : Entrevues individuelles menées par Habo en octobre et novembre 2021; Analyse Habo.





Peu de propriétés offrent un réel potentiel de commercialisation ou de rayonnement à l'international.

La majorité des sources de financement se concentre sur le financement des étapes de conception et de production de nouveaux produits. L'ensemble des programmes pour les artistes et les entreprises exigent peu de validation sur le modèle d'affaires et la stratégie de diffusion et de commercialisation.

Plusieurs projets peu viables commercialement sont financés. Cette réalité a pour conséquence que plusieurs propriétés intellectuelles créées dans les dernières années n'ont pas eu de succès commercial ou ont connu une durée de vie limitée.

Bien que certains programmes exigent une démonstration du modèle d'affaires et de la portion du financement consacrée à la commercialisation, ces exigences sont souvent insuffisantes pour assurer la viabilité des projets. Cela se remarque notamment par le faible taux de remboursement des participations publiques remboursables.

Sources : Entrevues individuelles menées par Habo en octobre et novembre 2021; Analyse Habo.



Photo : Hexaphone, Troublemakers, Mirari / Mathieu Barrette



La structure de financement public est complexe.

Étant situées à l'intersection de la créativité, de la culture, de l'innovation et de la technologie, les entreprises du secteur ont accès à une multitude de programmes offerts par des institutions provenant des trois paliers de gouvernement. Il est complexe pour les organisations de saisir l'ensemble des programmes, leur portée ainsi que leurs critères. De plus, plusieurs organisations de moyenne et petite taille ont peu de ressources administratives. Certains programmes imposent des contraintes et des implications futures mal comprises par les organisations.

Ce constat s'observe également chez les artistes, avec un conseil des arts par palier de gouvernement et une multitude d'organismes financés au fonctionnement. Les artistes comptent donc sur peu de soutien pour comprendre les critères exigés et entreprendre les démarches nécessaires.



En réponse aux enjeux soulevés, les entreprises et les artistes expriment des besoins clairs en matière de financement.

Entreprises

- Des programmes qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur
- Des programmes plus flexibles permettant d'atteindre des budgets de production mieux adaptés et une phase de conception plus étendue
- Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux et de maximiser la création de valeur
- Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d'avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec
- Plus d'équité dans les programmes concernant les sous-secteurs et pour la représentativité des régions géographiques

Artistes

- Moins de précarité pour les artistes numériques afin de leur permettre de vivre de leur art
- Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres
- Un accompagnement afin de cibler et approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres

Le financement des industries créatives dans les principaux marchés comparables présentent des dynamiques similaires.



Les pays et les régions comparables présentent des structures de financement public et des enjeux similaires.

Les enjeux d'éducation des investisseurs au sujet des industries créatives, le manque de connaissances en affaires et en gestion de la part des entrepreneurs, les lacunes en capital de croissance et en financement de projets ambitieux, la complexité à naviguer à travers la multitude de programmes et le manque de soutien aux artistes représentent des éléments communs dans les marchés étudiés.

Crédits d'impôt

Les crédits d'impôt pour soutenir l'investissement en production d'effets spéciaux ou de jeux vidéo sont également présents dans plusieurs marchés. Par exemple, l'Australie développe présentement son premier crédit d'impôt pour le jeu vidéo alors que la France a augmenté le taux de remise pour effets visuels de 10 % en 2020. Plusieurs provinces canadiennes et États américains offrent également ce type de programme.

Programmes publics consacrés aux artistes

Le financement de la culture par l'entremise de subventions gérées par des organisations avec un modèle semblable aux Conseils des arts est également commun à travers le monde. Par exemple, l'Angleterre offre du financement public à travers l'organisme *Arts Council England* et ses conseils régionaux. En France, les projets artistiques sont subventionnés par des fonds gérés directement par le ministère de la Culture. Le reste du Canada et les États-Unis utilisent des structures similaires pour financer les artistes et les organisations œuvrant en culture.

Programmes d'investissement public dans les industries créatives

Tout comme au Canada, les territoires étudiés séparent généralement le financement de la culture des industries créatives. *Creative England* est le penchant commercial du Conseil des arts en Angleterre, par exemple, et offre différentes formes de financement aux entreprises. Plusieurs régions n'ont pas d'organisation dédiée et financent les industries créatives par l'entremise d'une organisation responsable du soutien aux entreprises. Ces agences peuvent toutefois déployer des programmes particuliers pour les industries créatives. Certains représentants de marchés, n'ayant pas d'agences consacrées aux industries créatives (Colombie-Britannique, Nouvelle-Zélande), ont indiqué utiliser le Québec ou le Canada comme modèle aspirationnel.

Certains aspects innovants des modèles de financement recensés tentent de répondre à ces enjeux.

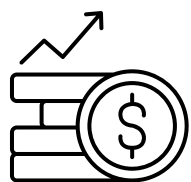
Cette section se concentre sur les aspects innovants des programmes de financement des industries créatives dans le monde.

Étant donné la similarité entre les structures de financement à travers le monde, les modèles aspirationnels se concentrent sur quelques pratiques ou programmes précis qui présentent des caractéristiques communes :

1. Ils répondent aux enjeux soulevés dans la section des diagnostics.
2. Ils démontrent des aspects innovants vis-à-vis les programmes de financement locaux en place.

L'identification de ces pratiques et programmes provient d'entrevues avec des regroupements internationaux comparables et de recherches de données secondaires (rapports de recherche et revue des programmes).





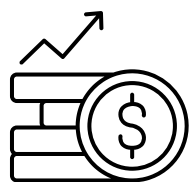
Enjeu 1 : Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
<i>Invest in Creative toolkit</i> (Royaume-Uni)	<p>Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant quatre sous-secteurs des industries créatives (jeux vidéo, mediatech, musique et mode). La plateforme offre des modules interactifs décrivant le processus d'investissement et propose des conseils sur des manières de s'impliquer dans le secteur.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Collaboration entre les secteurs public et privé avec la contribution de plus de 50 experts de marché. — Recherche à créer des groupes verticaux d'investisseurs concentrés sur chacun des sous-secteurs afin de bâtir une chaîne d'approvisionnement de financement. 	<ul style="list-style-type: none"> — Processus de longue haleine afin de réussir à éduquer les investisseurs et à les convaincre de consacrer des ressources à ces secteurs. — Impact réduit à cause d'une base d'investisseurs beaucoup moins grande et développée au Québec qu'au Royaume-Uni.
<i>Creative Scale Up pilot programme</i> (Royaume-Uni)	<p>Programmes pilotes régionaux s'attaquant à l'enjeu du capital de croissance avec les entreprises et les investisseurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> — Offre de soutien visant à améliorer la préparation des entreprises créatives à l'investissement — Initiatives pour bâtir la population d'investisseurs potentiels dans le secteur. 	<ul style="list-style-type: none"> — Soutien entrepreneurial intensif et adapté sous forme de modules ayant pour objectif d'attirer le capital de croissance. — Clarification des besoins des investisseurs pour s'intéresser au secteur grâce à des entrevues avec des associations d'anges investisseurs. 	<ul style="list-style-type: none"> — Jusqu'à maintenant, impact limité auprès des investisseurs, et initiatives auprès des investisseurs qui restent à définir. — Un des constats importants concerne le manque d'anges investisseurs « lead » avec de bonnes connaissances des secteurs visés.



Sources : Sites web des programmes; ScaleUp Institute; Analyse Habo.

Photo : Invest in Creative toolkit

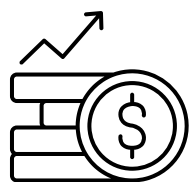


Enjeu 2 : Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur. (1/2)

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
<i>German Games Fund</i> (Allemagne)	<p>Programme de subventions pour la production de jeux vidéo utilisant un modèle de financement échelonné afin de financer des jeux de toutes tailles.</p> <p>Jusqu'à 2 M€ → jusqu'à 50 % 2 à 8 M€ → 25 à 50 % Plus de 8 M€ → jusqu'à 25 % Plus de 40 M€ → gré à gré</p>	<ul style="list-style-type: none"> Financement non remboursable permettant de financer une large proportion des budgets des productions, peu importe leur taille. Combinable avec d'autres subventions. Structure ne décourageant pas l'investissement privé. Test de culture assurant une participation et identité locale. 	<ul style="list-style-type: none"> Programme coûteux (50 M€ la première année) sans remboursement direct. Exige une forte participation du demandeur (30 % à 70 %, selon le budget). Critères d'évaluation supplémentaires pour les productions de plus de 40 M€ (fonds disponibles, pertinence culturelle, impact d'innovation et économique).
<i>Korea Creative Content Agency</i> (Corée du Sud)	<p>Agence gouvernementale née en 2009 de la fusion de cinq organisations couvrant la télédiffusion, le jeu vidéo, la culture et le contenu numérique afin de superviser et de coordonner la promotion de l'industrie du contenu coréen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Efforts soutenus pour introduire la culture coréenne à l'échelle mondiale avec des objectifs ambitieux de se compter parmi les cinq principaux marchés de création de contenu au monde. Principale initiative : le <i>Content Korea Lab</i>. Espaces et équipements collaboratifs ouverts à tous pour faciliter la création de contenu. 	<ul style="list-style-type: none"> Projet gouvernemental d'envergure avec plusieurs parties prenantes.



Photo : KOCCA

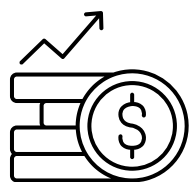


Enjeu 2 : Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur. (2/2)

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
<i>Young innovative companies funding</i> (Finlande)	Programme destiné aux start-ups à fort potentiel commercial. Le financement permet d'investir dans la croissance des activités internationales, de renforcer l'équipe, de développer son modèle commercial et sa stratégie de croissance, et de cibler de nouveaux marchés. Plusieurs compagnies de la créativité numérique sont passées par le programme.	<ul style="list-style-type: none"> — Financement flexible par étape permettant de financer plusieurs objectifs — Financement généreux : subventions de 250 000 € pour les 2 premières étapes, suivi d'un prêt de 750 000 €. — Nouvelle validation du projet avant chaque étape afin d'assurer l'atteinte des objectifs et l'état de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> — Programme sélectif, relativement peu de compagnies ont terminé le programme depuis sa création.
<i>IDB Lab</i> (Amérique latine et Caraïbes)	IDB Lab offre un large éventail de produits de financement ayant pour objectif de combler les principales lacunes en matière de financement des start-ups et des entreprises innovantes qui favorisent l'inclusion et le changement systémique.	<ul style="list-style-type: none"> — Le programme <i>Investment in Funds</i> vise des investissements de 3 à 5 M\$ directement à travers des fonds de capital de risque spécialisés dans les régions et les secteurs visés. 	<ul style="list-style-type: none"> — Difficile d'attirer les fonds de capital de risque avec les expertises sectorielles et régionales requises.



Photo : Superplus, du programme *Young initiative companies funding*



Enjeu 3 : Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
Comité d'experts de secteur et/ou d'investisseurs pour évaluer les projets (p. ex., <i>Invest Atlanta, Business Finland</i>)	Principe utilisé dans une variété de programmes à travers le monde afin de sélectionner les bénéficiaires les plus méritants. Les fonds en capital de risque font également appel à des experts sectoriels pour compléter leurs équipes d'investissement spécialisées.	<ul style="list-style-type: none"> Amélioration de la probabilité de la réussite du projet si la décision de financement provient de gens expérimentés et au fait des critères de succès de l'industrie. 	<ul style="list-style-type: none"> Il faut être en mesure d'identifier les experts appropriés qui ont de l'intérêt à s'impliquer dans un tel comité.
Structures d'investissement utilisées dans l'industrie du cinéma (mondial)	<p><i>Slate financing</i> : Investissement dans un portefeuille de projets avec un studio plutôt que dans un seul projet.</p> <p><i>Completion bonds</i> : Police d'assurance souscrite par le producteur envers les financiers et les distributeurs qui garantit la livraison du projet achevé tout en respectant l'échéance et le budget alloué.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Diversification ou réduction du risque pour les prêteurs et les investisseurs par rapport au secteur. Fonds garantis pour compléter le projet pour les producteurs. Suivi opérationnel et financier serré de l'assureur et/ou des investisseurs qui veillent au respect des budgets autant que possible. 	<ul style="list-style-type: none"> Pratiques spécialisées pour le cinéma, offertes pour les grands studios ou les producteurs indépendants d'envergure. Les deux pratiques ont été mentionnées pour l'industrie des jeux vidéo, mais il y a peu d'exemples probants. Aucune garantie de réussite commerciale pour chaque projet individuel.

Sources : Sites web des programmes; Media Services blog; VentureBeat; Game Developer; Wikipedia; Follow the Money: financing practices in contemporary international cinema (Fall 2012); Analyse Habo.



Photo : Legendary Pictures, innovateur dans le domaine du *slate financing*



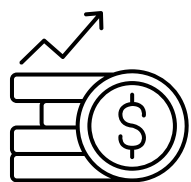
Enjeu 4 : Les crédits d’impôt ne profitent pas également au secteur.

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
<i>Refundable Film Production Tax Credit</i> (Nouveau-Mexique, États-Unis)	Malgré son nom, ce crédit d’impôt de 25 % à 35 % est offert pour les tournages de tout genre (incluant la publicité), l’animation, la postproduction et les effets visuels, les jeux vidéo, les applications mobiles avec du contenu, la réalité virtuelle et toute autre utilisation de nouveaux médias. Des crédits d’impôt semblables existent dans plusieurs États américains.	<ul style="list-style-type: none"> – Simplification de l’inscription aux crédits d’impôt pour les entreprises. – Meilleure équité entre les différents sous-secteurs de la créativité numérique et les différents types de projets (étudiants, de publicité, indépendants, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> – Les options de crédits additionnels favorisent surtout l’industrie de la production télévisuelle et cinématographique.
Loi Rouanet (Brésil)	Crédits d’impôt permettant de déduire une portion des dons ou des commandites à des projets culturels approuvés par le gouvernement et un comité indépendant. Les individus, les organisations sans but lucratif et les compagnies privées peuvent tous recevoir des fonds.	<ul style="list-style-type: none"> – Augmentation de l’investissement privé en culture sous forme de dons et de commandites. 	<ul style="list-style-type: none"> – Délégation du financement public vers le privé. – Approbation des projets admissibles qui dépend de la volonté du gouvernement. – Utilisation des commandites pour du marketing à faible coût, plutôt que l’instauration d’une culture de soutien aux industries créatives.

Sources : Sites web des programmes; IGEA; The Brazil Business; The Brazilian Creative Economy (British Council); Journal of Public Finance and Public Choice (October 2019); Analyse Habo.



Photo : Albuquerque Studios, Bloomberg



Enjeu 5 : La structure de financement public est complexe.

	DESCRIPTION	GAINS	CONTRAINTES
<i>Kreativ Gesellschaft</i> (Allemagne)	Plateforme en ligne <i>Financing finder</i> afin d'aider les entreprises et les artistes du secteur créatif à trouver du financement approprié. Le site présente une description du programme, le processus d'inscription et des informations de contact. Il permet de filtrer les recherches par sous-secteur, par type de financement et par type d'organisation.	<ul style="list-style-type: none"> — Permet de rapidement cibler les programmes appropriés pour le financement de projets ou d'entreprises. — Couvre autant le financement dédié au secteur que celui offert à toutes les industries. — Couvre tous les niveaux de gouvernement et les programmes privés. 	<ul style="list-style-type: none"> — Plateforme potentiellement difficile à tenir à jour.
<i>Kreativ Kultur Berlin</i> (Allemagne)	Services de soutien aux petites entreprises et aux artistes de secteurs ciblés afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de séances de conseils personnalisés.	<ul style="list-style-type: none"> — Avec une multitude de programmes publics et de fondations privées existants, permet aux artistes de trouver le financement accessible selon la discipline et la nature du projet. — Aide les entreprises à trouver les programmes requis au démarrage. 	<ul style="list-style-type: none"> — Malgré son apport, l'organisation a de la difficulté à maintenir son financement. — Approche très différente entre les entreprises et les artistes. — Peu de programmes offerts pour les entreprises en croissance.



Photo : The Lighthouse of Digital Art, Berlin

L'analyse externe nous permet de dresser des apprentissages afin d'optimiser les programmes de financement.



Ces apprentissages nous seront utiles pour définir les initiatives pertinentes à explorer dans la section des recommandations.

1.

Valoriser le financement auprès des entreprises du secteur afin d'en démontrer les bienfaits pour leur croissance.

2.

Éduquer les investisseurs privés sur les opportunités et le fonctionnement du secteur afin de favoriser leur implication.

3.

Mobiliser les structures de financement privé existantes avec des fonds publics pour tirer parti de leur expertise.

4.

Centraliser l'information sur le financement et accompagner les entreprises en fonction de leurs besoins et ambitions.

5.

Simplifier les programmes afin d'en élargir l'accès et de faciliter le processus pour les entreprises.

6.

Assurer la préparation des entreprises à l'investissement externe en améliorant leurs compétences d'affaires.

7.

Revoir l'intégration des programmes publics dans les structures de financement pour favoriser de plus grands budgets de production.

8.

Financer la structure des organisations pour assurer un plus grande niveau de maturité d'affaires et améliorer la gestion de la croissance.



Basse ouverture :

IMPLICATIONS ET RECOMMANDATIONS

De la théorie à la pratique : définir les initiatives à cibler en termes de financement.

Cette dernière section de l'étude définit les initiatives de financement les plus porteuses pour le secteur des arts et de la créativité numériques, et présente les recommandations à la Ville de Montréal.

En partant d'une analyse force/faiblesses/occasions/menaces et des besoins et enjeux provenant de l'analyse quantitative et qualitative du secteur, Habo a développé une série d'initiatives porteuses et de recommandations à la Ville de Montréal servant à orienter leur réflexion.



Photo : DC Titans, Folks VFX / gracieuseté de HBO

Habo

Rappel des conclusions de l'analyse stratégique

Forces

- Grande variété de programmes disponibles au secteur souvent utilisé comme modèle aspirationnel.
- Programmes de financement qui favorisent la création de nouvelles entités (start-ups) au sein du secteur.
- Certains programmes publics, qui se concentrent sur les projets, permettent aux entreprises de créer et de produire des projets avec très peu de risque.
- Incitatifs fiscaux importants qui ont permis la création et le maintien de pôles mondiaux en jeux vidéo et effets visuels.
- Grand réseau d'incubateurs et d'accélérateurs consacré au secteur.
- Implication des leaders internationaux sur la scène locale (bourse, cotisation aux associations).

Opportunités

- Grand intérêt des instances publiques à la création de propriétés intellectuelles locales.
- Possibilité de mettre sur pied des programmes de financement ciblé qui répondent à des enjeux concrets.
- Grande occasion de créer des structures privées considérant l'expertise locale.
- Intérêt des investisseurs privés à mieux comprendre le secteur afin d'y investir davantage.
- Plusieurs marchés internationaux cherchant à générer de la croissance se tournent vers les industries créatives, ce qui apporte une crédibilité du secteur auprès des investisseurs.

← UTILE À L'ATTEINTE
DES OBJECTIFS



Faiblesses

- Peu de présence du secteur privé et faible culture d'anges investisseurs issus du secteur.
- Peu de financement pour la commercialisation.
- Les programmes de crédits d'impôt favorisent les grands acteurs et les entreprises étrangères au détriment de la compétitivité de petites entreprises.
- Importante précarité des artistes du secteur pour vivre de leur art et accéder aux ressources et aux équipements requis pour leur démarche.
- Plusieurs projets financés connaissent une durée de vie limitée en raison de la faible viabilité commerciale.
- Absence de cas de création de propriétés intellectuelles en créativité numérique ayant connu un grand succès.

→ NUISIBLE À L'ATTEINTE
DES OBJECTIFS

Menaces

- Reproduction fréquente des programmes de financement dans d'autres marchés géographiques qui tentent d'acquérir des centres d'expertise.
- Arrimage imparfait entre la structure des contributions publiques et les besoins des investisseurs privés.
- Réseau d'investisseurs privés local relativement petit et peu développé par rapport à certains marchés étrangers.
- Relativement peu de programmes publics étrangers éprouvés pour répondre aux enjeux soulevés.

La phase d'introspection et d'extrospection a permis d'établir les enjeux et les besoins qui permettront de cibler des initiatives.

ENJEUX IDENTIFIÉS:

1. Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
2. Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.
3. Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
4. Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
5. La structure de financement public est complexe.

BESOINS EXPRIMÉS PAR LES ENTREPRISES

- Des programmes qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur
 - Des programmes plus flexibles permettant d'atteindre des budgets de production mieux adaptés et une phase de conception plus étendue
 - Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux et de maximiser la création de valeur
 - Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d'avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec
 - Plus d'équité dans les programmes concernant les sous-secteurs et pour la représentativité des régions géographiques
-

BESOINS EXPRIMÉS PAR LES ARTISTES

- Moins de précarité pour les artistes numériques afin de leur permettre de vivre de leur art
 - Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres
 - Un accompagnement afin de cibler et approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres
-

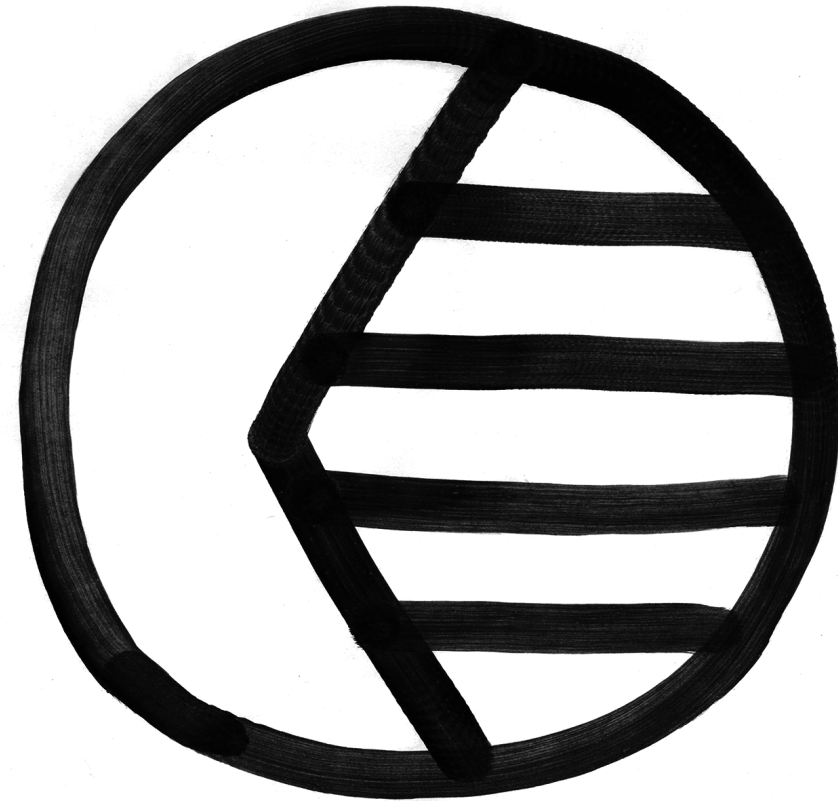
Définition des initiatives de financement pour les entreprises

Les initiatives dans cette section se concentrent sur les industries de la créativité numérique.

Dans le contexte des dynamiques distinctes entre les sous-secteurs artistiques et commerciaux, cette section visera seulement les entreprises dans les trois sous-secteurs suivants :

- Jeux vidéo
- Effets visuels et animation
- Expériences numériques

Les initiatives ciblées visent à répondre aux enjeux convergents identifiés entre ces sous-secteurs dans le cadre de l'étude.



À partir des besoins et des enjeux de financement du secteur, nous pouvons cibler les actions et les initiatives à viser pour le secteur.

Les besoins exprimés par les entreprises sont liés aux différents enjeux principaux déterminés dans la section d’introspection et d’extrospection.

ENJEU n° 1 :

Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.

ENJEU n° 2 :

Les crédits d’impôt ne profitent pas également au secteur.

ENJEU n° 3 :

Le financement local offert ne permet pas de réaliser l’ambition du secteur.

ENJEU n° 4 :

Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.

ENJEU n° 5 :

La structure de financement public est complexe.

BESOINS EXPRIMÉS

ENJEUX LIÉS

Des programmes publics qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur.	1, 3, 5
Des programmes plus flexibles permettant d’atteindre des budgets de production mieux adaptés et une phase de conception plus étendue.	3, 4
Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux et de maximiser la création de valeur.	3
Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d’avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec.	1, 3
Plus d’équité dans les programmes concernant les sous-secteurs et pour la représentativité des régions géographiques.	2, 5

BESOIN EXPRIMÉ

Des programmes publics qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur.

SOUS-SECTEURS

Jeux vidéo

Effets visuels et
animation

Expériences
numériques

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Programmes non adaptés à l'évolution des modèles d'affaires des sous-secteurs concernés
- Produits qui ne cadrent pas dans plusieurs programmes
- Financement non adapté pour créer des produits qui répondent à la demande internationale
- Plusieurs programmes en concurrence qui nécessitent un investissement en temps afin de choisir le plus efficient en fonction des besoins et de l'ambition

CHAMPS D'INTERVENTION

- Éducation auprès des bailleurs de fonds sur la nature et les besoins des entreprises du secteur, sur les modèles d'affaires et sur les marchés internationaux
- Révision des programmes existants
- Création de nouveaux programmes
- Soutien pour la compréhension de l'écosystème du financement public



BESOIN EXPRIMÉ

Des programmes publics qui répondent aux besoins du marché et à la nouvelle réalité du secteur

EXEMPLES DE MODÈLES EXISTANTS APPLICABLES

- Plateforme d'éducation et d'information consacrée aux bailleurs de fonds sur les secteurs et les entreprises des secteurs (*Invest in Creative toolkit*; Royaume-Uni)
- Comité d'experts des sous-secteurs pour évaluer les projets soumis aux programmes publics (p. ex., *Invest Atlanta, Business Finland*; États-Unis, Finlande)
- Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié (*Kreativ Gesellschaft*; Allemagne)
- Services de soutien aux entreprises du secteur afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de conseils personnalisés (*Kreativ Kultur Berlin*; Allemagne)

AUTRES OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Nouveaux programmes de financement de contenu, pour tout médium ou canal, jugé sur la valeur du modèle d'affaires, la qualité et le potentiel de retombées économiques
- Optimisation des programmes existants pour élargir l'accès aux entreprises des secteurs numériques en adaptant les critères exigés dans leur proposition de valeur et leur modèle d'affaires
- Collaboration des bailleurs de fonds avec les investisseurs privés afin d'assurer des programmes complémentaires et diversifiés



BESOIN EXPRIMÉ

Des programmes plus flexibles permettant d'atteindre des budgets de production mieux adaptés et une phase de conception plus étendue

SOUS-SECTEURS

Jeux vidéo

Effets visuels et animation

Expériences numériques

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Programmes non adaptés à la création de propriétés intellectuelles et modèles d'affaires ambitieux
- Financement non adapté pour créer des produits qui répondent à la demande internationale
- Financement public difficilement combinable avec le financement privé
- Financement privé local méconnaissant du secteur limitant le déploiement du capital

CHAMPS D'INTERVENTION

- Éducation auprès des bailleurs de fonds et des investisseurs privés sur la nature et les besoins des entreprises, les modèles d'affaires et les marchés internationaux
- Révision des programmes existants
- Création de nouveaux programmes
- Création d'incitatifs à investir dans le secteur pour les investisseurs privés



BESOIN EXPRIMÉ

Des programmes plus flexibles permettant d'atteindre des budgets de production mieux adaptés et une phase de conception plus étendue

EXEMPLES DE MODÈLES EXISTANTS APPLICABLES

- Programme de subvention à la production utilisant un modèle de financement échelonné afin de financer des projets de toutes tailles (*German Games Fund*; Allemagne)
- Programme public investissant directement dans des fonds de capital de risque spécialisés pour les régions et les secteurs visés (*IDB Lab*; Amérique latine et Caraïbes)
- Programme public destiné aux start-ups à fort potentiel commercial permettant d'investir dans la croissance des activités internationales, de renforcer l'équipe et de développer son modèle commercial et sa stratégie de croissance (*Young Innovative Companies Funding*; Finlande)
- Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant les sous-secteurs de la créativité numérique (*Invest in Creative Toolkit*; Royaume-Uni)
- Programmes pilotes régionaux s'attaquant à l'enjeu du capital de croissance avec les entreprises et les investisseurs (*Creative Scale Up Pilot Programme*; Royaume-Uni)

AUTRES OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Nouveaux programmes de financement permettant de soutenir le développement des entreprises, plutôt que les projets
- Optimisation des programmes existants pour favoriser le financement de projets démontrant un réel potentiel commercial
- Collaboration des bailleurs de fonds avec les investisseurs privés du secteur afin d'assurer des programmes complémentaires
- Nouveaux programmes pour financer des études de marché en amont des projets afin d'en confirmer la viabilité commerciale



Photo : Armand Khoury, Unsplash

BESOIN EXPRIMÉ

Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux et de maximiser la création de valeur

SOUS-SECTEURS

Jeux vidéo

Effets visuels et animation

Expériences numériques

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Importance de la phase de commercialisation sous-estimée par les bailleurs de fonds
- Programmes axés sur la production ne finançant pas ou peu la commercialisation
- Concentration sur les phases de création et de production au détriment de la phase de commercialisation dans un contexte de marché hautement concurrentiel
- Manque de soutien en commercialisation

CHAMPS D'INTERVENTION

- Éducation auprès des bailleurs de fonds sur les besoins des entreprises du secteur en matière de commercialisation
- Révision des programmes existants
- Création de nouveaux programmes
- Accompagnement en commercialisation



BESOIN EXPRIMÉ

Une plus grande aide à la commercialisation afin de livrer des projets ambitieux et de maximiser la création de valeur

EXEMPLES DE MODÈLES EXISTANTS APPLICABLES

- Programme public destiné aux start-ups à fort potentiel commercial permettant d'investir dans la croissance des activités internationales, de renforcer l'équipe et de développer son modèle commercial et sa stratégie de croissance (*Young Innovative Companies Funding*; Finlande)

AUTRES OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Modification aux crédits d'impôt pour rendre admissibles les dépenses en commercialisation
- Création de nouveaux programmes de financement consacrés à la commercialisation
- Création de nouveaux programmes d'accompagnement consacrés à la commercialisation de projets d'envergure



BESOIN EXPRIMÉ

Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d'avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec

SOUS-SECTEURS

Jeux vidéo

Effets visuels et animation

Expériences numériques

ENJEUX LIÉS

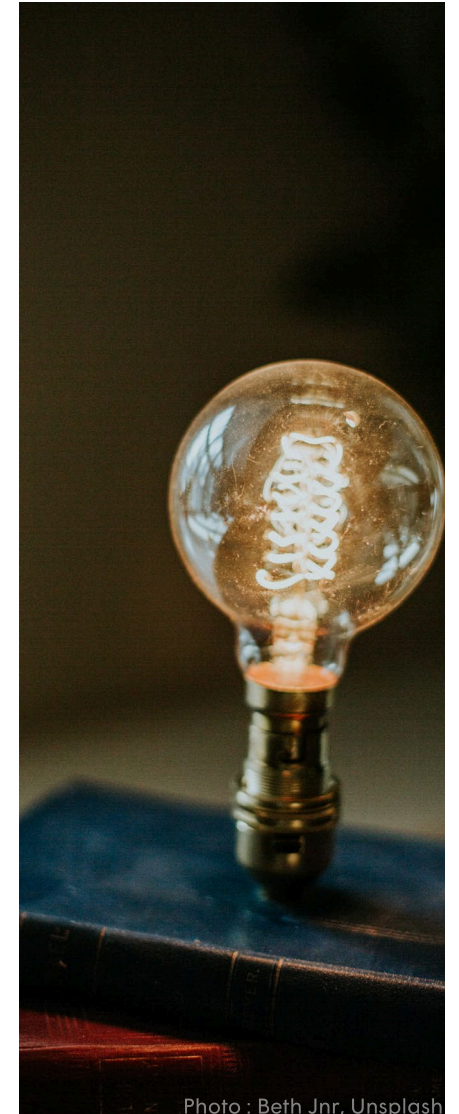
- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Manque de connaissance du secteur par les investisseurs privés locaux
- Perte de propriétés intellectuelles québécoises à des investisseurs étrangers
- Accent sur un modèle de service qui nourrit des propriétés intellectuelles étrangères à l'aide de la compétence locale

CHAMPS D'INTERVENTION

- Éducation auprès des investisseurs privés sur la nature et les besoins des entreprises du secteur, sur les modèles d'affaires et sur les marchés internationaux
- Révision des programmes existants
- Création de nouveaux programmes
- Création d'incitatifs à investir dans le secteur pour les investisseurs privés



BESOIN EXPRIMÉ

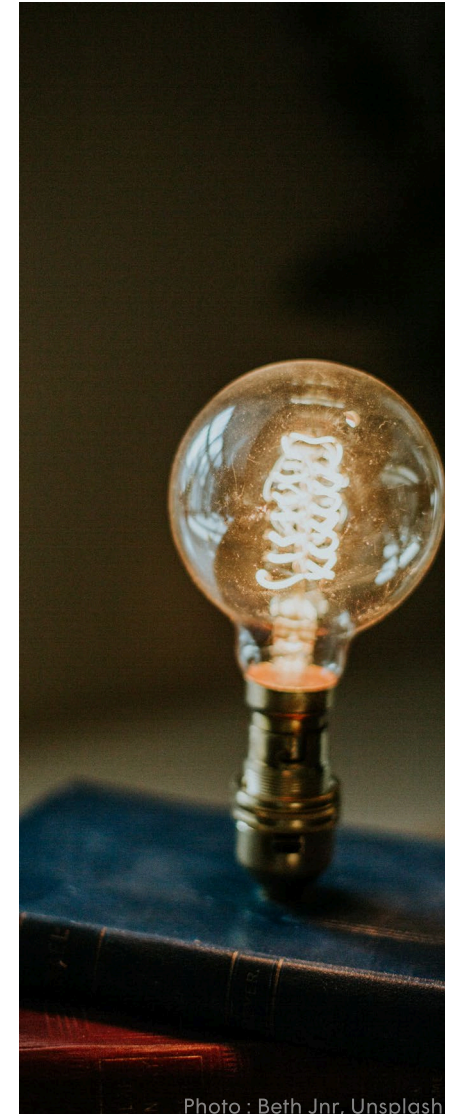
Une meilleure compréhension de la part des acteurs privés locaux afin d'avoir accès à ces sources de financement et de conserver la propriété intellectuelle au Québec

EXEMPLES DE MODÈLES EXISTANTS APPLICABLES

- Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant les sous-secteurs de la créativité numérique (*Invest in Creative Toolkit*; Royaume-Uni)
- Programmes pilotes régionaux s'attaquant à l'enjeu du capital de croissance avec les entreprises et les investisseurs (*Creative Scale Up Pilot Programme*; Royaume-Uni)
- Création d'occasions de *slate financing* pour les fonds d'investissement locaux
- Programme public investissant directement à travers des fonds de capital de risque spécialisés dans les régions et les secteurs visés (*IDB Lab*; Amérique latine et Caraïbes)

AUTRES OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Ne s'applique pas



BESOIN EXPRIMÉ

Plus d'équité dans les programmes concernant les sous-secteurs et pour la représentativité des régions géographiques

SOUS-SECTEURS

Jeux vidéo

Effets visuels et animation

Expériences numériques

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Perception d'un accès aux programmes de financement inégal en fonction de la situation géographique
- Accès aux programmes de financement inégal en fonction du sous-secteur et pour les mêmes types de ressources (p. ex., crédits d'impôt pour expériences numériques)
- Concentration des programmes d'accompagnement et des associations dans la région métropolitaine de Montréal

CHAMPS D'INTERVENTION

- Révision des programmes existants
- Création de nouveaux programmes
- Promotion et éducation hors de Montréal sur les programmes offerts pour l'ensemble du Québec



BESOIN EXPRIMÉ

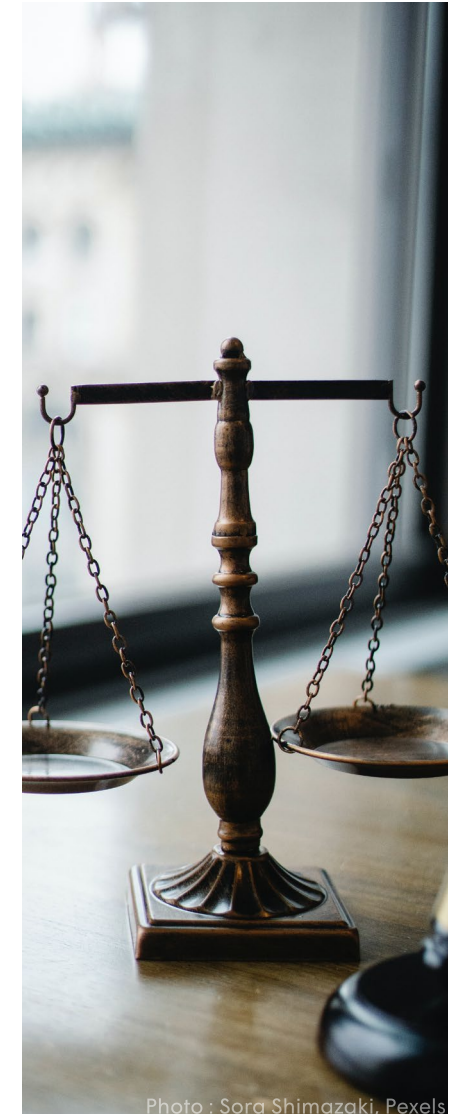
Plus d'équité dans les programmes concernant les sous-secteurs et pour la représentativité des régions géographiques

EXEMPLES DE MODÈLES EXISTANTS APPLICABLES

- Crédits d'impôt transversaux aux différents secteurs (*Refundable Film Production Tax Credit*; Nouveau-Mexique, États-Unis)
- Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié (*Kreativ Gesellschaft*; Allemagne)
- Services de soutien aux entreprises du secteur pour les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de conseils personnalisés (*Kreativ Kultur Berlin*; Allemagne)

AUTRES OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Ne s'applique pas



Nous retenons 20 initiatives touchant chacune un à deux besoins, selon l'analyse de la section suivante.

N°	INITIATIVE VISÉE	BESOIN(S) TOUCHÉ(S)
1	Plateforme d'éducation et d'information consacrée aux bailleurs de fonds sur les secteurs et les entreprises des secteurs	1
2	Comité d'experts de secteur et/ou d'investisseurs pour évaluer les projets soumis aux programmes publics	1
3	Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié	2
4	Services de soutien aux entreprises du secteur afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, grâce à des conseils personnalisés	2
5	Programme de financement de contenu, pour tout médium ou canal, jugé sur la valeur du modèle d'affaires, la qualité et le potentiel de retombées économiques.	1
6	Optimisation des programmes existants pour élargir l'accès aux entreprises des secteurs numériques en adaptant les critères requis à leur proposition de valeur et leur modèle d'affaires	1
7	Collaboration des bailleurs de fonds avec les investisseurs privés du secteur afin d'assurer des programmes complémentaires	2
8	Programme de subventions à la production utilisant un modèle de financement échelonné afin de financer des projets de toutes tailles	1
9	Programme public investissant directement dans des fonds de capital de risque spécialisés pour les régions et les secteurs visés	2
10	Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant les sous-secteurs de la créativité numérique	2

N°	INITIATIVE VISÉE	BESOIN(S) TOUCHÉ(S)
11	Programme public destiné aux start-ups à fort potentiel commercial permettant d'investir dans la croissance des activités internationales, de renforcer l'équipe et de développer le modèle commercial et la stratégie de croissance.	2
12	Programmes pilotes régionaux s'attaquant à l'enjeu du capital de croissance avec les entreprises et les investisseurs	2
13	Programmes de financement permettant de soutenir le développement des entreprises, plutôt que les projets	1
14	Optimisation des programmes existants pour favoriser le financement de projets démontrant un réel potentiel commercial	1
15	Programme pour financer des études de marché en amont des projets afin d'en confirmer la viabilité commerciale	1
16	Crédits d'impôt rendant admissibles les dépenses en commercialisation	1
17	Programmes de financement consacrés à la commercialisation	1
18	Programmes d'accompagnement consacrés à la commercialisation de projets d'envergure	1
19	Création d'occasions de <i>slate financing</i> pour les fonds d'investissement locaux	1
20	Crédits d'impôt transversaux aux différents secteurs	1

Une méthodologie est déployée afin de cibler les initiatives les plus porteuses et réalistes.

Nous utilisons un cadre d'analyse pour identifier des initiatives pertinentes à partir des besoins et des enjeux soulevés par l'étude.

À partir des modèles existants applicables et des occasions identifiées à la section suivante, nous retenons 20 initiatives potentielles à évaluer.

Notre évaluation se fait en fonction de trois paramètres :

- Retombées potentielles
- Coûts requis
- Complexité de la gouvernance

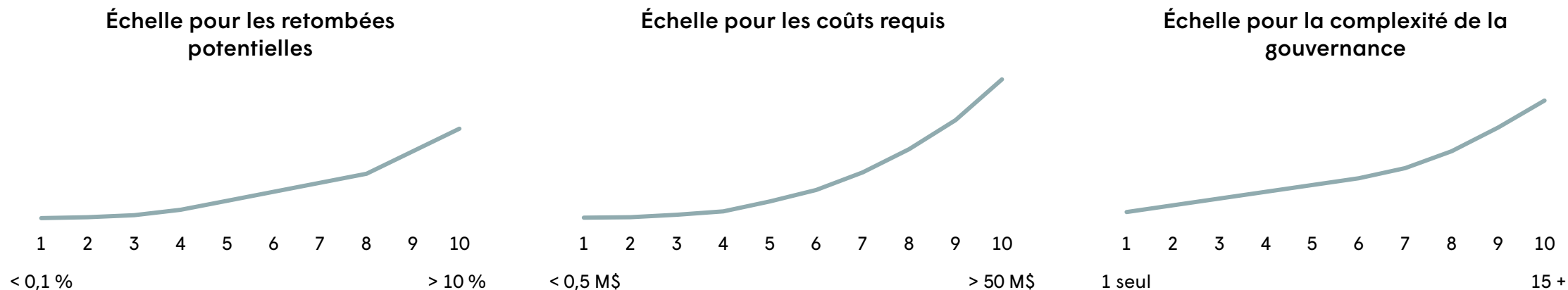


Le cadre d'analyse se base sur des échelles d'un à dix selon des mesures prédéfinies pour chaque paramètre.

Les mesures sont évaluées sur la base du diagnostic du financement du secteur, des besoins et enjeux des joueurs du secteur et de l'évaluation issues des modèles comparables.

PARAMÈTRES	MESURES
Retombées potentielles	Pourcentage d'augmentation potentiel des revenus du secteur
Coûts requis	Coûts annuels de mise en place et de maintien des initiatives
Complexité de la gouvernance	Nombre d'acteurs impliqués dans la mise en place et le maintien des initiatives

Les échelles spécifiques ont été appliquées pour chaque paramètre afin de démontrer l'ampleur des initiatives.



Les initiatives permettant de financer adéquatement les projets ambitieux offrent un meilleur potentiel de retombées.

N°	INITIATIVE VISÉE	RETOMBÉES POTENTIELLES (/10)
1	Programme de fonds de capital de risque visés	10
2	Opportunités de <i>slate financing</i>	9
3	Programme de subventions échelonnées	8
4	Crédits d'impôt pour les dépenses en commercialisation	8
5	Programmes pour tout médium et canal	7
6	Optimisation de programme pour viabilité commerciale	6
7	Programmes de financement pour commercialisation	6
8	Crédits d'impôt transversaux aux secteurs	6
9	Optimisation des programmes pour adapter les critères	5
10	Programme de financement pour jeunes compagnies innovatrices	5
11	Programmes de financement d'entreprises	5
12	Collaboration pour complémentarité public/privé	4
13	Programmes d'accompagnement pour trouver du financement	4
14	Plateforme d'éducation pour les investisseurs privés	4
15	Programmes pour les études de marché	4
16	Programmes d'accompagnement pour commercialisation	4
17	Plateforme pour trouver du financement	3
18	Comités d'experts pour l'évaluation des projets	2
19	Programmes pilotes pour le capital de croissance	2
20	Plateforme d'éducation pour les bailleurs de fonds	1

Les nouveaux programmes de financement public ont des coûts élevés par rapport aux ajustements mineurs et aux plateformes d'information.

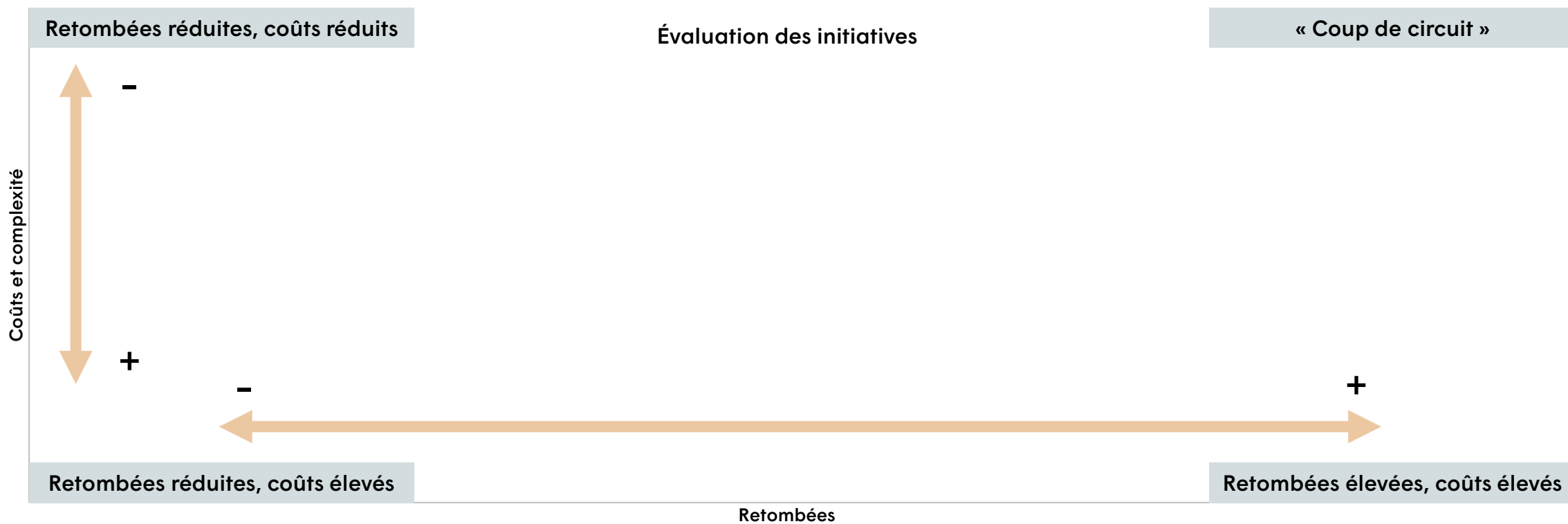
N°	INITIATIVE VISÉE	COÛTS REQUIS (/10)
1	Crédits d'impôt transversaux aux secteurs	10
2	Crédits d'impôt pour les dépenses en commercialisation	10
3	Programme de subventions échelonnées	10
4	Programmes pour tout médium et canal	9
5	Programme de fonds de capital de risque visés	9
6	Programme de financement pour jeunes compagnies innovatrices	8
7	Programmes de financement d'entreprises	8
8	Programmes de financement pour commercialisation	8
9	Opportunités de <i>slate financing</i>	7
10	Optimisation des programmes pour adapter les critères	6
11	Optimisation de programme pour viabilité commerciale	6
12	Programmes pour les études de marché	6
13	Programmes d'accompagnement pour commercialisation	5
14	Programmes d'accompagnement pour trouver du financement	5
15	Plateforme d'éducation pour les bailleurs de fonds	4
16	Plateforme pour trouver du financement	4
17	Plateforme d'éducation pour les investisseurs privés	4
18	Collaboration pour complémentarité public/privé	4
19	Programmes pilotes pour le capital de croissance	3
20	Comités d'experts pour l'évaluation des projets	2

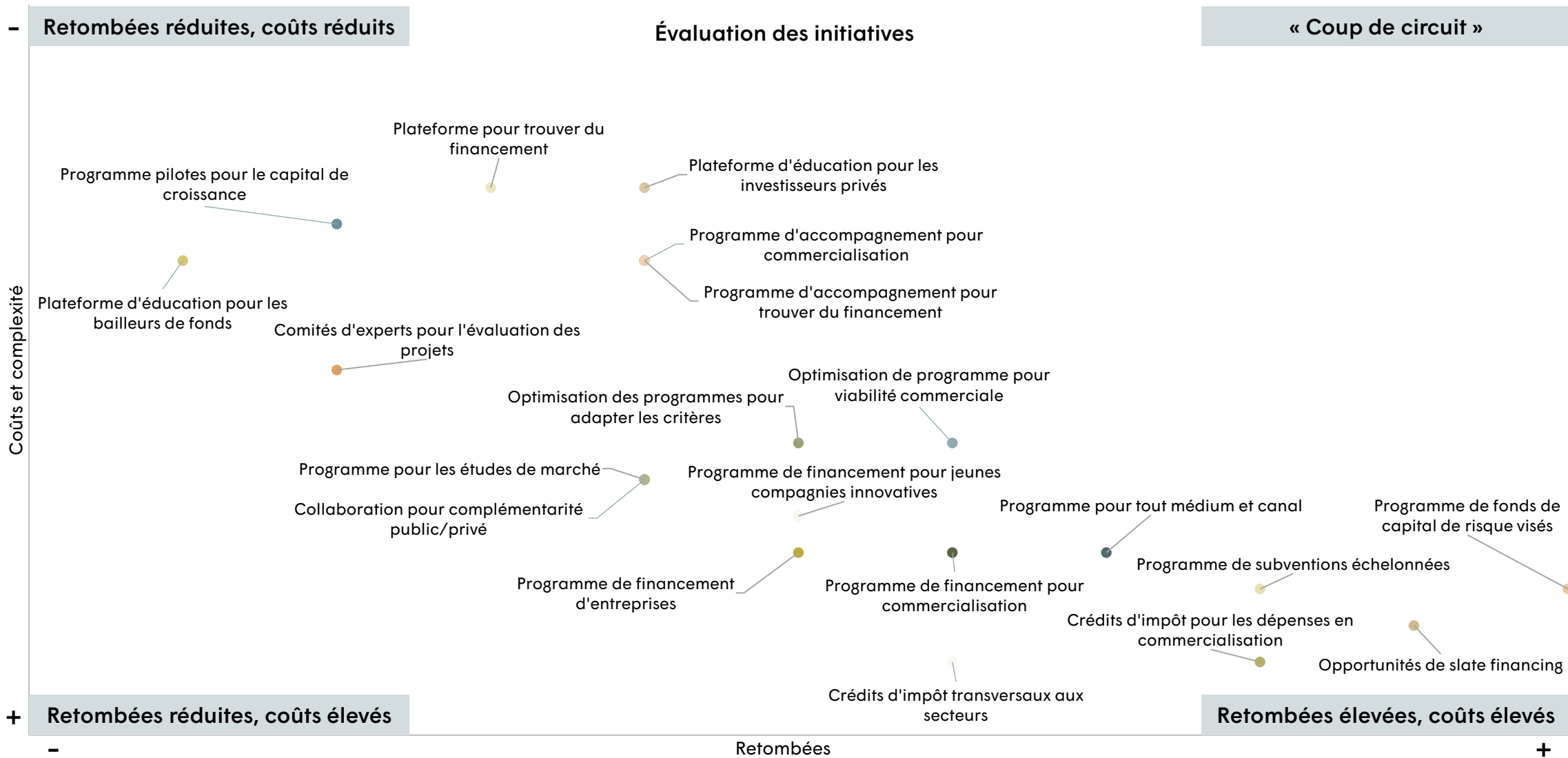
Les programmes d'accompagnement et les plateformes d'information peuvent être mis en place avec peu d'acteurs.

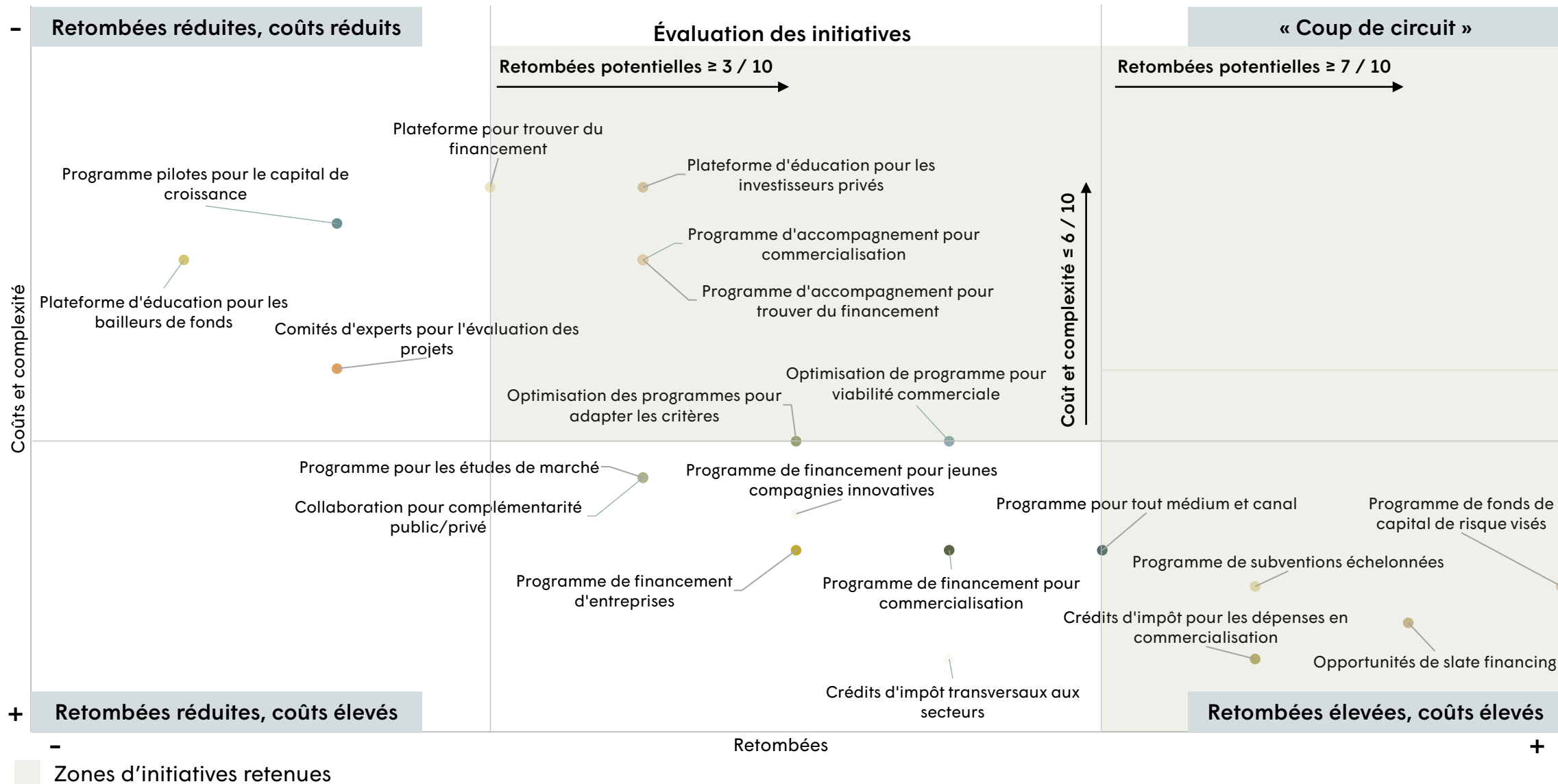
N°	INITIATIVE VISÉE	COMPLEXITÉ DE LA GOUVERNANCE (/10)
1	Opportunités de <i>slate financing</i>	10
2	Crédits d'impôt pour les dépenses en commercialisation	8
3	Crédits d'impôt transversaux aux secteurs	8
4	Optimisation des programmes pour adapter les critères	8
5	Optimisation de programme pour viabilité commerciale	8
6	Collaboration pour complémentarité public/privé	8
7	Comités d'experts pour l'évaluation des projets	8
8	Programme de fonds de capital de risque visés	7
9	Programmes de financement pour commercialisation	7
10	Programmes de financement d'entreprises	7
11	Programmes pour les études de marché	6
12	Programme de subventions échelonnées	6
13	Programme de financement pour jeunes compagnies innovatrices	6
14	Programmes pour tout médium et canal	6
15	Plateforme d'éducation pour les bailleurs de fonds	4
16	Programmes pilotes pour le capital de croissance	4
17	Programmes d'accompagnement pour commercialisation	3
18	Programmes d'accompagnement pour trouver du financement	3
19	Plateforme pour trouver du financement	2
20	Plateforme d'éducation pour les investisseurs privés	2

L'analyse effectuée peut se résumer graphiquement afin de nous permettre d'identifier les initiatives les plus porteuses.

Les dimensions coût et complexité sont combinées sur un axe inversé pour simplifier l'analyse. L'identification des initiatives intéressantes se fait en appliquant des filtres selon les deux axes.







Le cadre d'analyse permet d'identifier les initiatives qui pourraient avoir de fortes retombées pour le milieu malgré leur coût et leur complexité.

N° INITIATIVE RETENUE	COMMENTAIRES EXPLICATIFS	ACTEURS IMPLIQUÉS
1 Programme public investissant directement dans des fonds de capital de risque spécialisés pour les régions et les secteurs visés	Création de nouveaux programmes cherchant à utiliser l'investissement public afin d'attirer des fonds privés à investir dans le secteur de la créativité numérique. Un tel programme nécessite des consultations auprès des fonds privés pour bien comprendre les paramètres requis, et pour valider les fonds à cibler pour celui-ci.	Ministères concernés, institutions parapubliques (p. ex.: IQ, BDC), fonds d'investissement privés et associations sectorielles
2 Programme de subvention à la production utilisant un modèle de financement échelonné afin de financer des projets de toutes tailles	Nouveaux programmes publics ou modifications à apporter aux programmes publics existants afin de financer des projets de plus grande envergure. Au lieu de limiter la taille des financements accordés, les projets sont sélectionnés au mérite, peu importe leur taille (assumant une participation privée équivalente).	Ministères concernés, bailleurs de fonds (p. ex.: SODEC, FMC) et associations sectorielles
3 Création d'occasions de <i>slate financing</i> pour les fonds d'investissement locaux	Assemblage d'un portefeuille de compagnies ou de projets prêts à l'investissement afin d'attirer les investisseurs privés et pour les aider à diversifier leur risque.	Institutions parapubliques (p. ex.: IQ, BDC), fonds d'investissement privés et associations sectorielles
4 Programme de financement de contenu, pour tout médium ou canal, jugé sur la valeur du modèle d'affaires, la qualité et le potentiel de retombées économiques	Nouveaux programmes publics afin d'assurer le financement de projets qui ne cadrent pas dans les modèles existants. L'injection de nouveaux fonds assurerait des programmes qui n'affectent pas le financement existant pour les modèles d'affaires plus traditionnels.	Ministères concernés, bailleurs de fonds (p. ex.: SODEC, FMC) et associations sectorielles
5 Crédits d'impôt rendant admissibles les dépenses en commercialisation	Élargissement de la couverture des crédits d'impôt pour permettre d'inclure les dépenses de commercialisation. Cette addition pourrait permettre le développement d'expertise locale pour cette phase de la chaîne de valeur.	Ministères concernés, institutions publiques et parapubliques responsables des crédits d'impôt et associations sectorielles

Certaines opportunités moins coûteuses et plus simples pourraient également être mises en place pour soutenir le secteur.

N° INITIATIVE RETENUE	COMMENTAIRES EXPLICATIFS	ACTEURS IMPLIQUÉS
1 Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié	Développement et maintien d'une plateforme présentant les offres de financement et d'accompagnement disponibles pour les entreprises du secteur. La participation d'instances publiques n'est pas requise, mais en faciliterait la création, le maintien et l'adoption.	Services d'accompagnement et/ou organisations publiques et/ou associations sectorielles
2 Plateforme d'information et d'éducation consacrée aux investisseurs privés couvrant les sous-secteurs de la créativité numérique	Développement et maintien d'une plateforme présentant les opportunités et les processus d'investissement dans le secteur pour les investisseurs qui y sont moins familiers. La participation d'instances publiques n'est pas requise, mais en faciliterait la création, le maintien et l'adoption.	Services d'accompagnement et/ou organisations publiques et/ou associations sectorielles
3 Programmes d'accompagnement consacrés à la commercialisation de projets d'envergure	Création de nouveaux programmes d'accompagnements chez les prestataires existants afin de pallier au manque d'expertise locale pour la commercialisation de projets avec de fortes ambitions commerciales.	Ministères concernés ou bailleurs de fonds, services d'accompagnement et associations sectorielles
4 Services de soutien aux entreprises du secteur afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de conseils personnalisés.	Création d'un nouveau service d'accompagnement aiguillant les entreprises du secteur vers les offres de financement et d'accompagnement disponibles.	Ministères concernés ou bailleurs de fonds, services d'accompagnement et associations sectorielles
5 Optimisation des programmes existants pour élargir l'accès aux entreprises des secteurs numériques en adaptant les critères requis à leur proposition de valeur et leur modèle d'affaires	Modification des critères des programmes de financement existants afin d'assurer l'éligibilité de l'éventail complet de projets et la simplification des demandes de financement pour les entreprises de la créativité numérique.	Ministères concernés, bailleurs de fonds (p. ex.: SODEC, FMC) et associations sectorielles
6 Optimisation des programmes existants pour favoriser le financement de projets démontrant un réel potentiel commercial	Modification des critères des programmes de financement existants afin de financer d'abord les projets démontrant un réel potentiel de création de propriétés intellectuelles porteuses et de succès commercial.	Ministères concernés, bailleurs de fonds (p. ex.: SODEC, FMC) et associations sectorielles

Définition des initiatives de financement pour les artistes

Il est difficile d'élaborer des recommandations pour bonifier le financement des artistes par rapport à leur précarité, en raison de la généralisation de la problématique pour la profession.

PRÉCARITÉ DES ARTISTES

Alors que les enjeux de financement soulevés pour les artistes sont importants, ceux-ci ne sont pas propres au sous-secteur de l'art numérique. Selon les répondant·e·s de l'étude, la précarité et la difficulté de vivre de l'art demeurent des enjeux liés au financement qui touchent la majorité des catégories d'artistes. D'autre part, plusieurs artistes refusent l'attribution du statut d'artiste numérique. De cette façon, ils·elles ne sont pas attaché·e·s au secteur numérique et se permettent d'exploiter une pluralité de médiums. Cette réalité complexifie l'objectif de répondre spécifiquement aux artistes qui œuvrent dans le secteur numérique.

MULTIPLICITÉ DES PROGRAMMES CONCERNÉS

Les artistes qui créent des œuvres numériques peuvent avoir accès à plusieurs programmes de financement qui ne sont pas nécessairement consacrés à ce sous-secteur. Ainsi, contrairement à la réalité des entreprises, plusieurs programmes, non dédiés au secteur, touchent à la problématique de la précarité des artistes. Cette réalité complexifie l'opportunité d'optimiser les programmes dédiés afin de contrer la précarité des artistes qui œuvrent dans ce sous-secteur.



Les trois enjeux spécifiques au financement d'œuvres numériques soulevés peuvent être regroupés en deux grands besoins.

BESOINS EXPRIMÉS	ENJEUX LIÉS	PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES
Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres	<ul style="list-style-type: none"> – Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché. – Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur. 	<ul style="list-style-type: none"> – La création d'œuvres numériques nécessite l'utilisation d'équipement à la fine pointe de la technologie – La production d'œuvres numériques exige, dans plusieurs cas, l'utilisation de studios de taille suffisante – Une main-d'œuvre expérimentée, tout comme celle présente dans les entreprises, est nécessaire afin de produire des œuvres numériques
Un accompagnement afin de cibler et d'approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres	<ul style="list-style-type: none"> – Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché. – Peu de propriétés intellectuelles démontrent un réel potentiel de diffusion à l'international. – La structure de financement public est complexe. 	<ul style="list-style-type: none"> – La majorité des artistes concentrent leurs efforts sur la recherche, la création et la production de leurs œuvres – Les cycles de recherche, de création et de production peuvent exiger plusieurs années – Une fois leurs œuvres achevées, les artistes se sentent démunis en ce qui concerne le fait d'assurer leur découvrabilité

BESOIN EXPRIMÉ

Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l'ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d'impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- Les ressources nécessaires à la création d'œuvres numériques sont les mêmes que celles utilisées par les entreprises du secteur
- La pénurie de main-d'œuvre complexifie davantage l'enjeu de l'accès au talent et exerce une pression considérable sur les prix
- Une utilisation des ressources de manière ad hoc et non permanente rend leur accès plus difficile

CHAMPS D'INTERVENTION

- Partenariat et association avec des entreprises, des organismes et des institutions afin de mettre en commun et de partager certaines ressources
- Documentation des ressources et des espaces disponibles



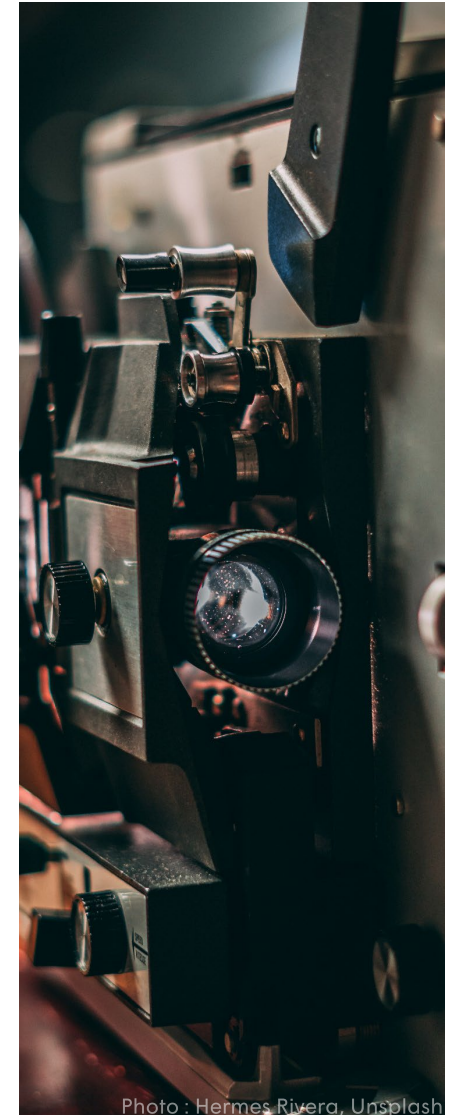
Photo : Hermes Rivera, Unsplash

BESOIN EXPRIMÉ

Un plus grand accès aux équipements et aux talents clés afin de réaliser les phases de recherche et la production de leurs œuvres

OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE

- Partenariats avec des cégeps et des universités pour garantir un accès aux équipements et aux studios.
- Nouveau financement consacré aux organismes en arts numériques, pour leur permettre de développer et d'acquérir les ressources matérielles nécessaires
- Incitatifs auprès de grandes entreprises du secteur afin que celles-ci partagent leurs ressources internes (équipement, main-d'œuvre et studios) entre les projets ou selon une entente préalable
- Plateforme en ligne afin de documenter les ressources et les expertises disponibles pour les artistes numériques



BESOIN EXPRIMÉ

Un accompagnement afin de cibler et d’approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres

ENJEUX LIÉS

- Les sources de financement évoluent moins rapidement que les tendances du marché.
- Le financement local offert ne permet pas de réaliser l’ambition du secteur.
- Peu de propriétés intellectuelles offrent un réel potentiel de diffusion internationale.
- La structure de financement public est complexe.
- Les crédits d’impôt ne profitent pas également au secteur.

PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES

- La création et la production d’œuvres numériques sont souvent indépendantes de la stratégie de diffusion permettant la découvrabilité
- Malgré une plus grande ouverture des lieux de diffusion plus traditionnels, les lieux de diffusion consacrés aux arts numériques sont rares
- Une majorité d’artistes n’ont pas les outils ni les connaissances suffisantes pour démarcher et approcher les lieux de diffusion afin d’assurer le rayonnement et la découvrabilité de leurs œuvres

CHAMPS D’INTERVENTION

- Service d’accompagnement consacré au démarchage et à la découvrabilité des œuvres
- Documentation des lieux de diffusion dédiés ou intéressés par l’art numérique

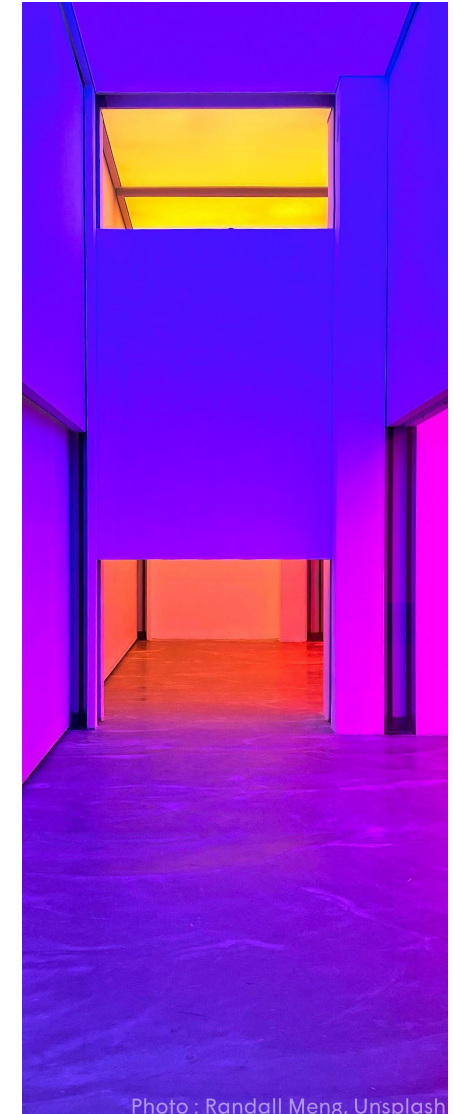


Photo : Randall Meng, Unsplash

BESOIN EXPRIMÉ

Un accompagnement afin de cibler et d’approcher les lieux de diffusion pour le rayonnement de leurs œuvres

OCCASIONS SOULEVÉES DANS LE CADRE DE L’ÉTUDE

- Plateforme en ligne afin de documenter les lieux de diffusion sur les scènes locales, nationales et internationales qui sont consacrées à l’art numérique.
- Services de soutien aux artistes afin de documenter, de préparer les approches et de déterminer les lieux de diffusion pertinents en fonction de leurs œuvres

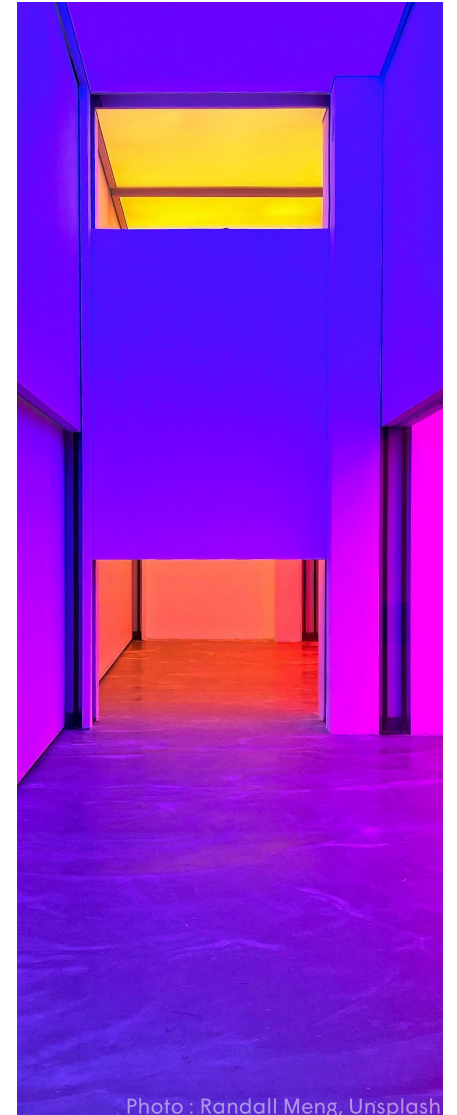


Photo : Randall Meng, Unsplash

Nous retenons six initiatives qui pourraient bénéficier aux artistes numériques.

N°	INITIATIVES RETENUES	ACTEURS IMPLIQUÉS
1	Partenariats avec des cégeps et des universités pour garantir un accès aux équipements et aux studios.	Départements d'art des institutions scolaires concernées, associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés, conseils régionaux de la culture
2	Nouveau financement consacré aux organismes en arts numériques, pour leur permettre de développer et d'acquérir les ressources matérielles nécessaires.	Conseils des arts, organismes dédiés à l'art numérique, associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés
3	Incitatifs auprès des grandes entreprises du secteur afin de partager leurs ressources internes (équipement, main-d'œuvre et studios) entre les projets ou selon une entente préétablie	Associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés, conseils régionaux de la culture, associations des entreprises du secteur
4	Plateforme en ligne afin de documenter les ressources et les expertises disponibles pour les artistes numériques.	Services d'accompagnement axés sur les artistes, associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés, conseils régionaux de la culture
5	Plateforme en ligne afin de documenter les lieux de diffusion sur les scènes locales, nationales et internationales qui sont consacrées à l'art numérique.	Services d'accompagnement axés sur les artistes, associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés, conseils régionaux de la culture
6	Services de soutien aux artistes afin de documenter, de préparer les approches et de déterminer les lieux de diffusion pertinents en fonction de leurs œuvres.	Services d'accompagnement axés sur les artistes, associations d'artistes, centres d'artistes auto-gérés, conseils régionaux de la culture

Habo

Recommandations à la Ville de Montréal

La gouvernance des programmes publics participants au financement du secteur est complexe, mais les initiatives doivent aller au-delà de ces divisions.

PALIRS	ENTREPRISES	ARTISTES
FÉDÉRAL	<ul style="list-style-type: none"> – FMC – Téléfilm Canada – ONF – Patrimoine Canada – Crédits d’impôt – Banque de développement du Canada 	<ul style="list-style-type: none"> – Conseil des arts du Canada – ONF – Patrimoine Canada
PROVINCIAL	<ul style="list-style-type: none"> – SODEC – Ministère de l’Économie et l’Innovation – Crédits d’impôt – Investissement Québec 	<ul style="list-style-type: none"> – Conseil des arts et des lettres du Québec – Ministère de la Culture et des Communications
MUNICIPAL	<ul style="list-style-type: none"> – Municipalités 	<ul style="list-style-type: none"> – Conseils des arts municipaux – Municipalités
SECTEUR PRIVÉ	<ul style="list-style-type: none"> – Associations sectorielles – Fonds d’investissement et fournisseurs de services financiers – Entreprises – Services d’accompagnement 	<ul style="list-style-type: none"> – Associations d’artistes et centres d’artistes auto-gérés – Fondations – Centres de diffusion – Services d’accompagnement



Photo : Hôtel du Parlement à Québec, Wikimedia Commons

Une concertation, accompagnée d'un leadership fort, est nécessaire pour mener les initiatives et garantir la collaboration entre les différents paliers responsables du financement du secteur.

Au-delà des initiatives proposées, la liste des acteurs à impliquer démontre un besoin de concertation et de leadership afin de garantir que les programmes créés ou optimisés s'arriment aux besoins des entreprises et des artistes du secteur et aux enjeux à surmonter.

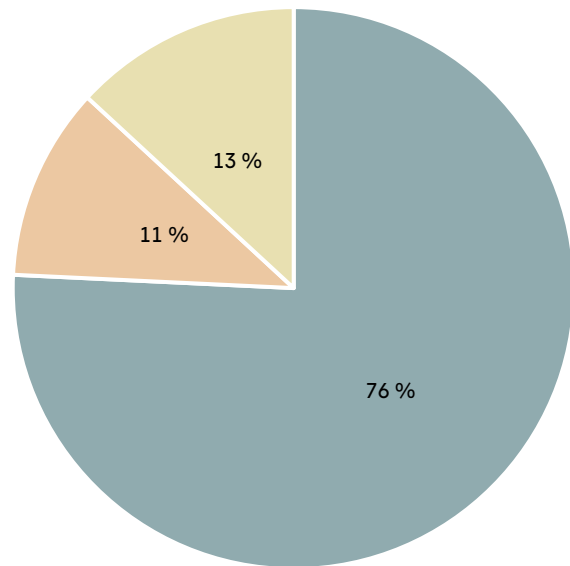
Sans cet aspect de collaboration, la création de valeur et le rayonnement des propriétés intellectuelles du secteur de la créativité numérique seront difficiles à atteindre. Ces observations sont tout aussi valables pour le financement des entreprises de la créativité numérique que pour les artistes en arts numériques.

Un regroupement des associations du secteur des arts et de la créativité numériques pourrait jouer ce rôle d'intermédiaire et d'organisateur qui assurerait la réalisation d'initiatives porteuses en matière de financement du secteur et de création de propriétés intellectuelles.



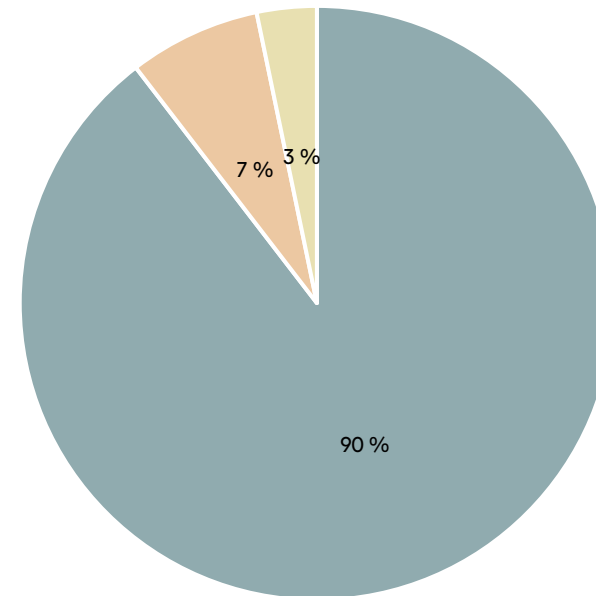
La ville de Montréal demeure la plaque tournante des arts et de la créativité numériques au Québec.

Répartition des entreprises en fonction de l'implantation géographique



■ Montréal ■ Québec ■ Autres municipalités

Répartition des emplois en fonction de l'implantation géographique



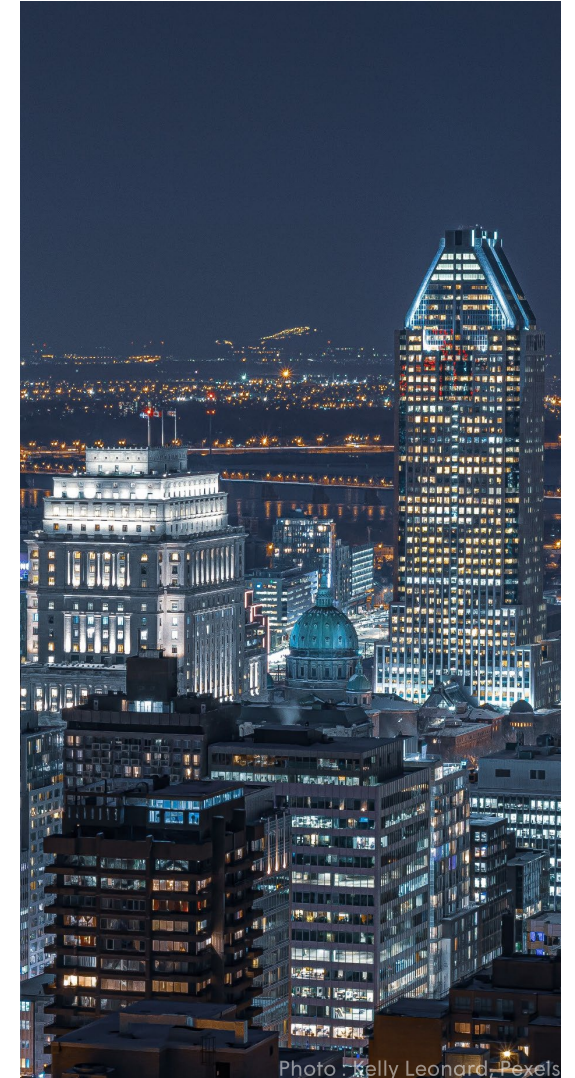
■ Montréal ■ Québec ■ Autres municipalités

La ville de Montréal tirerait profit d'un plus grand rayonnement du secteur des arts et de la créativité numériques.

Considérant l'empreinte du secteur des arts et de la créativité numériques à Montréal, la Ville est bien positionnée et aurait avantage à agir à titre de leader dans plusieurs dossiers d'envergure comme celui du financement.

La représentativité des entreprises et des artistes, la présence de leaders sur la scène internationale et les projets phares initiés à Montréal présentent une opportunité de renforcer l'association de la Ville de Montréal aux arts et à la créativité numériques. Ce positionnement permettrait à la Ville d'accroître les retombées économiques provenant du secteur par une augmentation des capitaux, l'initiation de projets d'innovation et la poursuite de l'attraction des talents spécialisés.

Le dossier du financement demeure un élément clé afin d'assurer l'épanouissement du secteur. Il s'agit d'un chantier complexe compte tenu de la présence des trois paliers de gouvernements, du nombre d'institutions impliquées et de la fragmentation des programmes concernés, directement ou non, par le secteur des arts et de la créativité numériques. Dans ce contexte, un porteur des initiatives serait requis afin d'assurer la mise en place des initiatives.



La Ville de Montréal pourrait agir à titre d'acteur clé pour l'optimisation et l'implantation des programmes de financement du secteur.

OPTIMISATION DES PROGRAMMES DE FINANCEMENT EN PLACE

Dans le contexte où les programmes en place concernent tous les paliers de gouvernements et diverses institutions, la Ville pourrait mener des chantiers afin d'optimiser des programmes de financement ciblés. Ce rôle comprendrait la formalisation de la problématique et des recommandations et la concertation des acteurs impliqués pour l'attribution et l'implantation d'initiatives.

Plateforme en ligne afin de documenter les ressources et les expertises disponibles pour les artistes numériques

Optimisation des programmes existants pour favoriser le financement de projets démontrant un réel potentiel commercial

Plateforme en ligne afin d'aider les entreprises du secteur à trouver du financement approprié

Optimisation des programmes existants pour élargir l'accès aux entreprises des secteurs numériques en adaptant les critères requis à leur proposition de valeur et leur modèle d'affaires

CRÉATION DE NOUVEAUX PROGRAMMES

L'étude a permis d'identifier des programmes non existants qui pourraient répondre à des problématiques clés du secteur. La Ville de Montréal pourrait initier et porter certains de ces programmes qui cadrent avec son rôle.

Services de soutien aux entreprises du secteur afin de les aider à naviguer parmi les sources de financement offertes, notamment au moyen de conseils personnalisés.

Programmes d'accompagnement consacrés à la commercialisation de projets d'envergure

Services de soutien aux artistes afin de documenter, de préparer les approches et de déterminer les lieux de diffusion pertinents en fonction de leurs œuvres.

Inciutatifs auprès des grandes entreprises du secteur afin de partager leurs ressources internes (équipement, main-d'œuvre et studios) avec des artistes entre les projets ou selon une entente préétablie

Contacts

Pierre-Luc Gladu

Cofondateur et associé principal

plg@habo.studio

Florent Bayle-Labouré

Cofondateur et associé principal

fbl@habo.studio

<https://habo.studio>

Habo