



LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DU NUMÉRIQUE

Une présentation de **Montréal** 

SYNTHÈSE // RENDEZ-VOUS DU 29 AVRIL 2015 AU CAFÉ DU MONUMENT NATIONAL

LA JOURNÉE START-UP. UNE INITIATIVE DU RPM.

Le RPM a organisé le 29 avril 2015 une table ronde axée sur les opportunités pour les jeunes pousses en médias interactifs et sur de grands enjeux de développement et de rentabilité pour les producteurs. Les petits studios indépendants sont aujourd'hui engagés dans une démarche consistant à se positionner comme des producteurs à part entière, autour de projets qu'ils mettent en oeuvre et qu'ils portent entièrement. De plus, la part de risque ayant augmenté avec la multiplication des plateformes, les financements nécessaires sont encore moins évidents pour ces jeunes entreprises en démarrage. Résultat : souvent, elles n'ont pas la capacité de

produire leurs titres, ou elles sont obligées d'abandonner leur production en cours de développement, faute de moyens financiers. Quels sont les outils de financement disponibles pour les Start-ups? Est-ce que les fonds adaptés à leurs besoins suffisent pour répondre à la demande? Est-ce que les plateformes de financement participatif sont une autre avenue viable? Si oui, comment réussir une campagne de sociofinancement? Les développeurs peuvent aussi se tourner vers des modèles alternatifs tels que les investisseurs en capital de risque. Mais, quelles sont les conditions pour y être admissible?

MERCI À TOUS NOS PARTENAIRES ET COLLABORATEURS À L'ORGANISATION DE CETTE JOURNÉE AINSI QU'À TOUS LES PARTICIPANTS ET AUX INTERVENANTS CLÉS DE CE RENDEZ-VOUS.

PRÉSENTATEUR DE LA JOURNÉE

Harout Chitilian // Ville
de Montréal

PANELISTES / CONFÉRENCIERS

Stéphane Cardin // FMC
Simon Darveau //
Spearhead Games
François Gilbert //
Anges Québec

MODÉRATRICE

Sophie Bernard

RAPPORTEUR

Martin Lessard

PRODUCTION DU WEBINAIRE

Le Lien Multimédia en
collaboration avec Qui fait
Quoi, Ingenio et Emploi Nexus

CAPTATION VIDÉO / WEBINAIRE

Webtv.coop

PHOTOS

Myriam Baril-Tessier

CONSULTANT À
L'ORGANISATION
DU PANEL ET DE LA
« JOURNÉE START-UP »
Jean-Pierre Faucher

BÉNÉVOLES ET MEMBRES DU COMITÉ D'ORGANISATION

Jean-Pierre Fréchette
Michel Jolicoeur
Florence Roche
Louiselle Roy

AVEC LA COLLABORATION DE

Léon Arcand
Flavie Halais



CONTENU //

TABLE RONDE //

Enjeux et opportunités pour les start-ups en médias interactifs

INTERVENANTS DE LA TABLE RONDE



STÉPHANE CARDIN //
VICE-PRÉSIDENT, INDUSTRIE ET AFFAIRES
PUBLIQUES / FONDS DES MÉDIAS DU CANADA



SIMON DARVEAU //
COFONDATEUR / SPEARHEAD GAMES



FRANÇOIS GILBERT //
PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL /
ANGES QUÉBEC

MODÉRATRICE

SOPHIE BERNARD // JOURNALISTE / LIEN MULTIMÉDIA

RAPPORTEUR

MARTIN LESSARD // SPÉCIALISTE EN STRATÉGIE WEB ET MÉDIA
SOCIAUX / ZEROSECONDE.COM

TABLE RONDE //

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS POUR LES START-UPS EN MÉDIAS INTERACTIFS

Mot d'introduction

Monsieur Harout Chitilian a placé d'emblée la table ronde qui allait suivre comme une discussion qui touche des enjeux importants pour l'économie de Montréal et du Québec. « On a un défi de taille devant nous. Même si les indicateurs économiques montrent qu'il y a une croissance du PIB, le taux de chômage a augmenté de près de 10% auprès des gens de 35-45 ans. » Il rappelle que ces chiffres sont à mettre dans le contexte général où depuis une dizaine d'années des industries et le commerce de détail en particulier connaissent des baisses qui obligent certaines entreprises à fermer leurs portes. Mais malgré toutes ces mauvaises nouvelles, l'industrie créative dans les domaines numérique, informatique et technologique se porte bien. Il donne l'exemple de l'ouverture récente de l'Espace ludique pour les jeux vidéos *Indie* et le renouvellement du partenariat avec le Festival international de Start-ups pour trois autres années. La série NUMIX fait aussi partie des outils pour développer et renforcer le vecteur économique de la Ville.

La Ville de Montréal croit fermement à la nécessité d'accompagner l'industrie créative dans tous les domaines du numérique. Dans ce tel cadre, la Ville pose aussi un geste en permettant aux start-ups, ces jeunes pousses, d'utiliser le maximum de jeux de données libres de la Ville qui s'engage en retour à s'approvisionner auprès de ces nouveaux services innovants.

HAROUT CHITILIAN //
VICE-PRÉSIDENT DU
COMITÉ EXÉCUTIF,
RESPONSABLE
DE LA RÉFORME
ADMINISTRATIVE, DE LA
VILLE INTELLIGENTE,
DES TECHNOLOGIES
DE L'INFORMATION,
ET DE LA JEUNESSE /
VILLE DE MONTRÉAL



**« L'industrie créative au niveau numérique,
informatique et technologique se porte bien »**

- Harout Chitilian

Dans un monde où il y a de plus en plus de jeunes pousses en technologie, quelle est l'aide qui s'offre à elles?

Simon Darveau, en étant lui-même à la tête d'une jeune pousse en jeu vidéo *Indie*, souligne d'emblée l'apport inestimable du Fonds des médias du Canada qui favorise l'innovation et qui a soutenu un jeu développé par sa compagnie. Mais il ajoute: « Si vous avez une idée, essayez de commencer à la développer, à la créer tout de suite. Une fois que la roue commence à tourner, ça permet d'avoir un élan. Ça fait boule de neige. Quand on est allé voir le Fonds des médias canadien, on avait déjà une équipe et un prototype. On avait déjà réfléchi à l'aspect *business* quand on a frappé à leur porte! »

Stéphane Cardin du Fonds des médias ajoute que Montréal offre des opportunités. Il y a tout un écosystème présent qui soutient les jeunes pousses à différents niveaux.

Quels sont les sources de financement favorables aux jeunes entrepreneurs?

François Gilbert, président et directeur général d'Ange Québec, explique que le capital d'investissement se divise en deux grandes catégories. Le capital de croissance et le capital de risque. La ligne entre les deux, c'est la rentabilité de l'entreprise.

« Si vous êtes rentable, vous êtes qualifié pour le capital de croissance. Au Québec, il y a beaucoup de joueurs dans ce domaine-là. Sinon, vous êtes qualifié pour le capital de risque. Et là, il y a moins de joueurs. »

Quand on parle d'anges financiers, comme à Ange Québec, on parle d'un groupe d'investisseurs qui vont investir entre 500 000 et 1,5 million de dollars dans des entreprises à risque.

À la différence du *love money*, où l'investissement se fait sur la base de la confiance sur la personne elle-même,



TABLE RONDE // SUITE

qu'importe le projet, les anges financiers investissent sur un projet et un entrepreneur, gage de sa promesse de réussite future. Depuis une dizaine d'années, les membres d'Anges Québec jouent un plus grand rôle dans le démarrage d'entreprises.

D'un autre côté, Simon Darveau, lui qui est à la tête de Spearhead Games, explique que les capitaux de risque ont de la difficulté à savoir comment investir dans des entreprises comme les jeux vidéos. Ce domaine émergent semble trop risqué.

« Pour y remédier, on a donc entrepris de démarrer une initiative, qui s'appelle la Guilde, pour unifier tous les *Indies* de Montréal. En 2010, il n'y avait que huit studios de jeux à Montréal. En 2014, il y en a 130. Il nous faut un réseau solide qui assure le succès de tous ces projets qui nous tiennent à coeur, pour ainsi démontrer aux investisseurs que nous sommes une option intéressante pour les capitaux de risque. »

Quels autres soutiens doivent avoir les jeunes entreprises émergentes?

Simon Darveau précise: « Être capable de fabriquer un jeu vidéo n'est qu'une petite partie de la réussite, il y a aussi l'aspect stratégique, business, légal, humain, vente, etc. Aucune petite compagnie n'a toutes ces compétences, donc si on commence à se soutenir et se bâtir un réseau de gens prêts à s'entre-aider, avec une vision que Montréal est la prochaine Silicon Valley, alors ça va décoller à Montréal ».

Stéphane Cardin du FMC confirme que le Fonds finance un large éventail de compagnies, de la start-up à des grands joueurs comme Frima ou Attraction, mais que, généralement, le FMC soutient surtout les entreprises en démarrage des domaines émergents dont font partie les *Indies*.

Le rôle du FMC est d'intervenir à une étape où il y a plus de risque, à travers toutes les étapes, du prototype jusqu'à la commercialisation.

**« À Anges Québec,
ce sont des
individus qui ont
tous 1 million et
plus pour investir »**

- François Gilbert



Le FMC cherche en même temps à faire du maillage avec des accélérateurs aux pays pour que les projets financés aient accès à du mentorat. Il existe aussi un partenariat, créé l'an dernier, avec la Banque de développement du Canada pour des obligations convertibles de 150 000 \$ pour soutenir les projets.

Le partenariat du FMC s'étend aussi au *Canadian Technology Accelerator* (CTA) à Paris, Londres, Mumbai, et aux États-Unis pour internationaliser le réseau. Ici au pays, le partenariat inclut de plus des événements comme le Sommet du jeu de Montréal et les Numix, et avant ça Startup Montréal et Startup Fest, pour aider l'écosystème de différentes façons.

Mais, avoue Stéphane Cardin, du côté des anges financiers et des VCs, le FMC n'a pas encore trouvé la façon de travailler en plus étroite collaboration. Le FMC contribue davantage à amener les entreprises à cette étape où généralement anges et autres investisseurs souhaitent investir.

Stéphane Cardin ajoute que le FMC cherche aussi à créer des offres de service qui vont aussi aider les entrepreneurs du côté légal, comptable ou autres avec des partenaires privés de l'industrie.

Qu'est-ce que le capital de risque déteste le plus?

François Gilbert, président et directeur général d'Ange Québec, sourit en coin, répond: « le risque! » Le capital de risque est tout de même prêt à prendre des risques, mais pas tous les risques.

Qu'est que prendre tous les risques? « Si quelqu'un vient nous voir et nous dit qu'il est seul dans son équipe et qu'il n'a jamais fait de jeu! Ça, c'est nous demander de prendre tous les risques! Les anges financiers ne sont pas des mécènes, ils sont des investisseurs! Nous visons tout de même le profit. »

Les investisseurs privés sont prêts à prendre certains risques, mais des risques raisonnables. « Je suis prêt à investir dans n'importe quoi, mais pas dans n'importe qui! » Il suggère aux entrepreneurs de se poser ces questions: quelles sont vos expertises, vos expériences et celles de votre équipe ou de votre réseau?

François Gilbert dit avoir investi dans Frank&Oak, une entreprise de vente de vêtement en ligne, non pas pour des raisons technologiques, ni parce que c'était un projet d'affaires extraordinaire. Mais bien parce qu'il croyait et croit toujours en cet entrepreneur qui s'était bien entouré et qui va l'amener loin. La garantie de succès, c'est ce qui attire les investisseurs, selon lui.

Quelles sont les stratégies de sortie à envisager ?

François Gilbert dit qu'on ne peut jamais prédire où un projet nous mène: « Quand on se lance en affaires, ne pensez pas que vous allez finir avec la même idée. Si vous pensez ça, vous êtes un mauvais entrepreneur », dit-il.

« Il y a un vrai potentiel pour que ça décolle à Montréal, dans le domaine du jeu vidéo »

- Simon Darveau

« On ne vend pas des compagnies, on nous les achète »

- François Gilbert

L'enjeu est d'utiliser son expertise pour constamment faire évoluer le modèle d'affaires. François Gilbert donne l'exemple de Taleo où l'entrepreneur avait décidé de vendre, non pas pour encaisser, mais pour démarrer une autre entreprise dans le même secteur. « Ça, c'est un entrepreneur qui a tout compris. »

Simon Darveau, de Spearheadgames, confirme que l'entrepreneur doit être dans un état d'esprit où il est toujours être prêt à évoluer. « Il faut être en mode d'apprentissage constant durant tout le processus. Moi, je cherche à faire avancer l'industrie du jeu *Indie*. Je ne pense pas nécessairement à faire une sortie. Une sortie, oui, mais à condition de me relancer pour poursuivre mon but de faire avancer mon industrie. »

François Gilbert rappelle que c'est ainsi que l'on bâtit un écosystème: « Nous, on ne vend pas des compagnies, on nous les achète! Puis on réinvestit pour créer une seconde et troisième génération d'entrepreneurs. Les investisseurs auront encore plus d'argent pour investir. Il faut en être conscient, ça fait partie de l'économie. »

Quel est le rôle du FMC?

« Ce n'est pas l'objectif de tout le monde d'être le prochain Instagram », explique Stéphane Cardin. Le FMC investit surtout dans l'innovation et ne vise pas uniquement la rentabilité.

Le FMC est un fonds pancanadien, public/privé, pour soutenir la production télévisuelle majoritairement et la production numérique interactive qui lui est associée. Le volet expérimental, lui, est un programme sélectif de 40 millions de dollars servant à soutenir des contenus numériques et des technologies innovantes avec des financements allant jusqu'à 75% du budget des dépenses en production — jusqu'à concurrence de 1,2 million de dollars en production et de 300 000 \$ en développement.

Le Fonds a soutenu 200 projets au Québec, pour un montant de 75 M\$. Ce qui représente à peu près 50% du volet expérimental, même si ce fonds est pancanadien. Mais puisqu'il est sélectif, il est normal qu'il investisse dans les meilleurs projets.

Il faut reconnaître que le FMC a aidé à l'éclosion du jeu *Indie*. Le gouvernement peut prendre ce genre de risque pour stimuler l'innovation, souligne Simon Darveau de Spearhead Games.

« Voilà pourquoi on veut pousser la Guilde, ce regroupement des jeux *Indies*, car on veut prouver que ça marche, afin que l'argent revienne au FMC. Car si on réussit, le capital du FMC va grandir et servira de nouveau à l'industrie du jeu. La Guilde sert à ça, à partager les bonnes pratiques entre nous pour que tous les projets marchent et rapportent de l'argent. Si ça aide le FMC, ça nous aide en retour. »

Quel est le défi principal quand on soutient l'innovation?

« Le défi principal est la rentabilité! Même si c'est de l'innovation, mais il faut que ça reste rentable! »

« Le rôle du FMC est d'intervenir à une étape où il y a plus de risque »

- Stéphane Cardin

François Gilbert d'Ange Québec rappelle que même si on innove avec un projet, il faut quand même l'amener au final devant un client qui est prêt à payer. La rentabilité de l'innovation est nécessaire pour le développement à long terme. « C'est le seul moyen de créer de grandes compagnies, ici chez nous. »

Une façon de diminuer le risque est de diviser la mise. Ange Québec amène ses membres à diversifier leurs investissements dans plusieurs jeunes pousses.

Est-ce que le socio-financement serait une voie à considérer, alors?

Stéphane Cardin du FMC trouve que les succès en socio-financement sont davantage l'exception que la règle. « Marc Beaudet au Québec et le projet *Star Citizen* vont bien; *Long Dark* en Colombie-Britannique aussi. Mais on les compte sur les doigts d'une seule main. »

Les plateformes de socio-financement sont performantes, certes, mais M. Cardin ne trouve pas qu'on peut encore annoncer que c'est un modèle d'affaires pour tous les projets. Par contre, ajoute-t-il, le vrai avantage, et la plus grande contribution, des plateformes de financement participatif se trouvent au niveau de la construction de son auditoire puis de la mise en marché. « C'est indéniable, c'est démontré et c'est excellent! » dit M. Cardin, « mais côté financement, c'est moins probant ».

François Gilbert, d'Ange Québec trouve que le financement des jeunes pousses en amorçage est difficile. Mais même si le socio-financement ne finance pas tout, il permet d'aider à trouver d'autres sources. « Si une jeune pousse peut prouver qu'elle a quand même réussi à vendre sur une plateforme de socio-financement, il est crédible de penser en vendre davantage sur le grand marché. Pour un investisseur, c'est quelque chose qui vient diminuer la perception du risque. »

Y a-t-il davantage d'entrepreneurs au Québec qu'avant?

François Gilbert cite une étude de la fondation de l'entrepreneuriat qui montre que le Québec est le dernier au Canada. Mais en même temps le Canada est le deuxième au niveau mondial! « Dans ce contexte-là, le Québec n'est pas si mal placé. On a une belle qualité d'entrepreneurs. » Au Québec, ajoute-t-il, l'entrepreneur est un individu qui a un sens d'affaires très nord-américain avec une capacité créative très européenne. « Quand je vois un Québécois faire un pitch, il se démarque nettement des autres. »

Stéphane Cardin du FMC cite une étude de Réseau Capital: 604 millions \$ ont été investis par des fonds de capital de risque en 2014 et dans le domaine des TIC, c'est 225 millions.

Le Québec a la chance d'avoir plusieurs acteurs et la présence de forums serait une façon, selon M. Cardin, d'échanger sur les réalités et les défis de chacun afin de trouver comment mieux collaborer ensemble.

« Le modèle d'affaires doit être simple à comprendre: pourquoi on va faire de l'argent »

- François Gilbert

Comment faire un bon pitch?

Simon Darveau, de Spearhead Games, avertit d'emblée: « votre pitch sera mauvais par défaut. Votre idée est comme un diamant dans une roche. Les gens ne vont voir que la roche, pas le diamant. Il faut donc se pratiquer constamment. La communauté est prête à aider pour ça ».

Mais il ne faut pas oublier le modèle d'affaires, prévient M. Gilbert d'Ange Québec. « Le modèle d'affaires doit être simple à comprendre: comment être certain de faire de l'argent avec ça, pourquoi les clients vont-ils payer? Y a-t-il un problème sur le marché? Est-ce que le produit répond à ce problème? »

Simon Darveau ajoute que, souvent, pour y arriver, il faut se reprendre à plusieurs fois. « Après plusieurs itérations avec les gens, on finit par isoler ce que le produit règle comme problème. C'est là qu'on a une percée. »

Où s'en va l'industrie du jeu vidéo?

Simon Darveau explique que le domaine a moins de 30 ans, qu'il est à peine dans son enfance et qu'il est loin de sa maturité: « tout reste à découvrir encore! »

L'écosystème est en place, ajoute François Gilbert, il n'est pas parfait, mais il va s'améliorer.

Stéphane Cardin, lui, se réjouit que des gens comme M. Darveau, qui a la confiance de l'industrie après être passé par les grands studios, construisent leurs propres jeux. « L'industrie s'est prise en main et a démontré que l'économie créative est un avantage pour Montréal et pour le Québec. »

« L'industrie s'est prise en main et a démontré que l'économie créative est un avantage pour Montréal et pour le Québec »

- Stéphane Cardin



UN MERCI EXTRAORDINAIRE À TOUS NOS PARTENAIRES POUR
LE RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DU NUMÉRIQUE
DU 29 AVRIL 2015

PARTICIPATION FINANCIÈRE



PARTENAIRES MÉDIAS



Le RPM, un fier partenaire de la Ville de Montréal

