



1, rue Yonge, bureau 1801
Toronto (Ont.), M5E 1W7
<http://www.ncfacanada.org/>

6 août 2014

Parlement du Canada Chantal Gilliland
Greffière du Comité permanent des finances Ottawa (Ont.) K1A 0A9
Tél. : 613-992-9753
Courriel : FINA@parl.gc.ca, finapbc-cpb@parl.gc.ca

Objet : Consultation prébudgétaire 2014 du gouvernement fédéral – Industrie canadienne du financement collectif

À l'attention du Comité permanent des finances,

Je vous remercie de nous donner l'occasion de participer aux consultations prébudgétaires de 2014 du gouvernement fédéral.

La National Crowdfunding Association of Canada (NCFA Canada) est une association commerciale à but non lucratif de base populaire dirigée par ses membres qui démarche activement auprès des collectivités et des intervenants du milieu de l'investissement social et collectif partout au pays. Notre mandat est de favoriser les possibilités d'éducation, de défense des intérêts et de réseautage en matière de financement collectif pour notre base de membre croissante à l'échelle nationale qui réunit plus de 900 intervenants, ambassadeurs, conseillers administrateurs.

Nous appuyons l'innovation, l'entrepreneuriat, les petites entreprises et les projets d'investissement embryonnaires et nous croyons que les marchés de financement collectif et les écosystèmes connexes peuvent jouer un rôle déterminant pour mobiliser d'une manière efficiente et économique le capital et les ressources dont ont besoin les entreprises et les projets en démarrage.

Nous aimerions vous rencontrer en personne une fois que les dates d'audience auront été déterminées afin de discuter d'un éventuel engagement de l'ordre de 3 à 5 millions de dollars qui permettrait de mettre en place un réseau national de financement collectif et un programme de littératie en matière financière. Ceux-ci créeraient des emplois pour les Canadiens, stimuleraient l'innovation et appuieraient l'élaboration d'une politique macroéconomique concurrentielle et durable pour l'industrie canadienne du financement collectif qui connaît actuellement une forte croissance.

N'hésitez pas à communiquer avec moi en tout temps pour en discuter.

Veuillez agréer l'expression de mes sentiments les meilleurs,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Asano', is written over a light blue horizontal line.

Craig Asano
Fondateur et directeur général NCFA Canada
+1-416-618-0254

Pièce jointe

À propos de NCFA Canada

La National Crowdfunding Association of Canada (NCFA Canada) est la seule organisation sans but lucratif pancanadienne qui a pour objectif de faire du Canada une plaque tournante de classe mondiale en matière de financement collectif en fournissant de l'information, des conseils et des occasions de réseautage à ses membres dans ce secteur qui évolue rapidement. Pour de plus amples renseignements, visitez notre site Web à l'adresse suivante : www.ncfacanada.org ou vous pouvez en apprendre plus à propos de notre organisation [ici](#).

Le financement collectif à l'échelle mondiale

Selon Massolution, un groupe de recherche américain, la valeur de l'industrie du financement collectif dépassait 5,1 milliards de dollars à l'échelle mondiale en 2013, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 63 %. En octobre 2013, la Banque mondiale a publié un rapport (accessible [ici](#)) qui prévoyait que la valeur de l'industrie mondiale du financement collectif atteindrait 96 milliards de dollars par année d'ici 2025. En février 2013, le service de la recherche de l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) a publié un rapport (accessible [ici](#)) indiquant que même si le marché du financement collectif reste limité, il s'accroît rapidement. Il avançait de plus qu'étant donné que [traduction] « les décideurs et les autorités de réglementation mettent l'accent sur la croissance et le financement de l'économie réelle, ce segment du secteur financier a le potentiel de devenir une option d'investissement crédible pour les épargnants comme pour les investisseurs avertis ».

L'industrie canadienne du financement collectif

Même si l'on peut affirmer que les marchés du financement collectif fondé sur les dons et la philanthropie prennent rapidement de l'expansion au Canada (valeur totale des transactions d'environ 150 millions de dollars), ils sont actuellement dominés par des marques étrangères comme les sites Web américains Kickstarter et Indiegogo. En date de juin 2014, NCFA Canada a répertorié quelque 80 portails et 19 fournisseurs de service canadiens (voir le [Répertoire canadien](#)).

Forces et possibilités :

- Soutien élevé du marché dans tous les secteurs; création et croissance de marchés (point crucial);
- Réglementation favorable couplée du besoin impérieux de « combler les lacunes en matière d'option de financement »;
- Adoption dans une province (Sask.); six autres attendent d'obtenir de la rétroaction;
- Le financement collectif pourrait inciter à la création d'une autorité de réglementation nationale;
- Un soutien financier est nécessaire afin de créer un guichet unique de ressources afin d'appuyer le financement collectif en Ontario et dans le reste du Canada;
- Le financement collectif peut être intégré à des réseaux d'investisseurs providentiels et des incubateurs/accélérateurs d'entreprises et carrefours de commercialisation;
- Possibilité d'accroître le flux de capitaux vers des populations insuffisamment desservies.

Faiblesses et menaces :

- La mise de fonds par financement collectif n'est pas encore autorisée (sauf en Saskatchewan);

- Le manque de ressources financières dans le secteur des PME et des entreprises en démarrage;
- Le marché est naissant et fragmenté;
- Très peu de données canadiennes sont disponibles (références, indicateurs de marché, soutien du milieu);
- Absence d'un organisme de réglementation national des valeurs mobilières;
- Les portails étrangers cherchent activement à pénétrer le marché canadien;
- Les entreprises et promoteurs canadiens utilisent les portails étrangers;
- L'industrie canadienne doit se renforcer et de devenir plus agile afin de livrer concurrence aux produits étrangers.

Investir pour se doter d'un programme d'éducation, d'une politique et d'un réseau dans le secteur du financement collectif

NCFA Canada espère obtenir un engagement de l'ordre de 3 à 5 millions de dollars pour mettre en place un réseau national de financement collectif et un programme de littératie en matière financière pour que les intervenants du milieu financier, des investisseurs jusqu'aux émetteurs de valeurs, puissent utiliser en toute confiance ce nouvel outil de financement et pour s'assurer que le Canada dispose d'une politique macroéconomique lui permettant de demeurer concurrentiel. Nous estimons qu'il s'agit d'un montant raisonnable compte tenu de la portée et de la nature des livrables et de la capacité actuelle de quantifier avec précision l'objectif des efforts de littératie.

1. Investir dans l'infrastructure du financement collectif, l'éducation et la recherche (données et connaissances)

- créer un guichet unique de ressources proposant du contenu, des outils et des réseaux de « première qualité » pour éduquer et soutenir les PME, les investisseurs, les fournisseurs et les exploitants de portail;
- favoriser un réseau d'échange entre pairs dirigé par l'industrie et la tenue d'événements et de rassemblements dynamiques;
- appuyer l'élaboration et la mise en œuvre d'un programme de littératie en matière de financement collectif en ligne de haute qualité (cours autodirigés, séminaires et séances de questions et réponses dirigées par un instructeur) qui pourrait mener à l'obtention d'une certification;
- appuyer un réseau national d'ambassadeurs regroupant des éducateurs qualifiés pour présenter du contenu approuvé dans le cadre d'activités de formation et de programmes de formation intensifs;
- élaborer une carte routière, des lignes directrices, une trousse de pratiques exemplaires, du contenu et une base de données pour s'y retrouver dans le secteur du financement collectif et du capital de risque;
- définir et surveiller des indicateurs clés, des références et des initiatives de recherche de premier plan.

2. Investir dans la diversification du marché et appuyer une politique macroéconomique nationale

- intégrer le financement collectif à l'écosystème du financement du capital-risque pour le démarrage de projets;
- renforcer les partenariats et de faciliter le suivi des investissements provenant des réseaux d'investisseurs providentiels et du capital-risque;

- favoriser le flux de capitaux et les partenariats nationaux pour les populations insuffisamment desservies (c.-à-d., régions rurales);
- soutenir l'élaboration et la mise en œuvre de programmes qui positionnent le Canada comme chef de file et carrefour novateur du secteur du financement collectif;
- élaborer des programmes de financement nationaux et établir des partenariats au sein du milieu (p. ex., avec des universités);
- collaborer avec les sociétés d'État fédérales qui œuvrent dans le milieu du financement des PME telles que la BDC, EDC et FAC dans le but d'élaborer une stratégie nationale et un programme de prêts pour les entreprises qualifiées soutenues par un financement collectif;
- soutenir la mise en place d'une autorité nationale de réglementation des valeurs.

3. Investir dans l'intégrité (réduction des risques)

- Services comparables à ceux d'Equifax pour les particuliers et les entreprises;
- Aide pour la prévention de la fraude (programme d'assurance, ligne d'assistance);
- Processus de résolution des conflits;
- Service de vérification des antécédents et de la conformité pour les émetteurs de valeurs, les investisseurs et les exploitants de portails.

4. Investir pour bonifier l'apport des participants canadiens aux financements collectifs

- Outils d'incubation de PME et d'entreprises en démarrage fondé sur le financement collectif (améliore la disponibilité et les chances de succès du financement);
- Étapes charnières et planification du développement d'entreprises modularisées;
- Outils permettant de créer des occasions d'affaires (facilitateur de rencontres, service de jumelage, investissements supplémentaires);
- Marché orienté vers des fournisseurs qualifiés;
- Outils destinés aux investisseurs qui leur permettent de trouver et d'investir durant les premières étapes du démarrage d'une PME à la recherche de capital;
- Générer du contenu pour une trousse d'orientation de l'investisseur.

Qu'est-ce que le financement collectif?

Le financement collectif est [traduction] « une pratique qui consiste à financer un projet ou une entreprise en réunissant des capitaux provenant d'un grand nombre de personnes, habituellement en ayant recours aux médias sociaux et à Internet ». Il est souvent décrit comme une pratique révolutionnaire de l'industrie de la finance puisqu'il permet à des entreprises en démarrage de réunir de petites sommes de capital (c.-à-d., 1 à 5 millions de dollars) grâce au public. Le financement collectif en tant que solution potentielle permet de contourner deux des plus grandes difficultés auxquelles font face les petites entreprises canadiennes – l'accès à des liquidités (51 %) et la capacité d'étendre les répercussions et la portée de leurs efforts de marketing (21 %) ¹.

¹ <http://www.cbc.ca/news/business/10-surprising-stats-about-small-business-in-canada-1.1083238>

Pourquoi le financement collectif est-il important pour les Canadiens?

Les PME sont l'épine dorsale de l'économie canadienne (emplois, exportations, PIB). Pourtant, elles sont confrontées à une pénurie d'options de financement bien documentée (1 à 5 millions de dollars) qui ne peut être comblée par des réseaux familiaux ou d'amis, des investisseurs providentiels, des programmes d'incubation/d'accélération ou des groupes de capital-risque. Le financement collectif est une rampe de lancement facilitant le démarrage d'entreprise et la croissance économique. Il contribue également à la création et au maintien d'emplois et son approche novatrice contribue à combler la lacune de financement qui touche les PME. Plusieurs petites entreprises innovatrices, influentes et ayant un bon potentiel de croissance se servent « du financement collectif » comme pierre d'assise pour enrichir et structurer leur offre de produits à l'aide de marchés de capitaux en amont, notamment les investisseurs providentiels et de capital-risque.

Les communautés créent des environnements favorisant la créativité et encouragent l'effervescence des idées tout en créant une rétroaction ce qui contribue à améliorer les produits/services et les modèles d'exploitation pour les entreprises prêtes à engager un capital-risque important. Les communautés sont propices au réseautage, au mentorat et au soutien. La migration des transactions en ligne simplifie l'administration, améliore la traçabilité des données et favorise la transparence, ce qui permet aux décideurs d'adopter des règlements sur mesure. Le financement collectif est unique en ce sens qu'il permet à une « collectivité » de voter avec sa liquidité de manière à favoriser l'afflux de capitaux vers des projets ou des régions d'intérêt pour le grand public (collectivités). À cet égard, le financement collectif ouvre la voie à de nouvelles sources de financement et de soutien pour les collectivités insuffisamment desservies par les options dépendantes des verticalités et des caractéristiques géographiques et socioéconomiques.

Quel est l'enjeu?

En l'essence, il est impératif de s'assurer que les PME ont un accès approprié à du capital pour innover et créer des produits/services concurrentiels destinés aux Canadiens et aux marchés mondiaux. À défaut de disposer d'une carte routière claire en matière de financement ou d'un mécanisme efficient et juridiquement viable de constitution de capitaux pour les petites entreprises, un grand nombre d'idées d'affaires valables ne pourront être financées au Canada.

Le Canada doit revoir sa réglementation du marché des valeurs pour s'assurer qu'elles sont à jour, concurrentielles et qu'elles répondent aux besoins des créateurs de PME en plus de favoriser l'établissement de liens avec les investisseurs afin de trouver du financement pour les projets qui en sont à leurs débuts sur les marchés en ligne. Sinon, le Canada risque de perdre ses idées financées par des Canadiens et ses meilleurs entrepreneurs au profit de pays offrant un milieu financier et un accès à du capital (p. ex., les États-Unis) plus propices à l'essor de jeunes entreprises canadiennes. Le statu quo n'est pas une option, car le Canada continuera de dégringoler les rangs de la capacité d'innovation sur l'échiquier mondial, ce qui ne sera pas sans effet sur l'économie qui aura plus de difficulté à créer des emplois et à maintenir les avantages socioéconomiques stratégiques du Canada².

² <http://www.ncfacanada.org/poor-innovation-ranking-dims-the-lights-on-canadas-competitiveness-and-prosperity/>



National Crowdfunding Association of Canada
1, rue Yonge, bureau 1801
Toronto (Ont.)
M5E 1W7

Pour de plus amples renseignements

Craig Asano, fondateur et directeur général, NCFA Canada, +1-416-618-0254