

FONDS DES MÉDIAS DU CANADA

Groupe de travail sur le Volet expérimental

Le 20 octobre 2015

Introduction

En vue des Principes directeurs 2016-2017, le FMC souhaite revoir certains paramètres du Volet expérimental afin de veiller à ce que les politiques en place correspondent toujours aux objectifs du programme et à ce que le Volet réponde adéquatement aux besoins de l'industrie.

Aperçu — demande et résultats

Les principales données statistiques du Volet expérimental sont présentées dans l'annexe A du présent document.

Demande

Tel qu'il est illustré dans la figure 1 de l'annexe A, le Volet expérimental reçoit un nombre excédentaire de demandes, et seul un faible pourcentage de projets ont été financés en raison de cette demande extraordinaire envers les fonds du programme.

Résultats

Les figures 2 et 3 de l'annexe A présentent la somme des fonds et le nombre de projets soutenus par le FMC de 2010-2011 à 2014-2015 pour chaque activité : développement, production et mise en marché. La figure 4 montre le budget moyen pour chaque activité.

De 2010-2011 à 2014-2015, le financement total en dollars du Volet expérimental a été augmenté pour toutes les activités (annexe A, figure 5). Les jeux et les contenus interactifs riches ont représenté la plus grande part du financement pour toutes les activités (annexe A, figure 6).

La figure 7 de l'annexe A présente des données essentielles concernant l'exploitation des projets jusqu'au 9 septembre 2015.

Thèmes de discussion

Dans la note d'information du groupe de travail sur le Volet expérimental 2014-2015, le FMC abordait une variété de questions à court terme qui pourraient être mises en œuvre en 2015-2016 ou à long terme, en vue de permettre au Volet d'évoluer en fonction des objectifs stratégiques du FMC au cours des prochaines années.

Le FMC a mis en place un certain nombre de politiques relativement aux questions à court terme, y compris la modification de la grille d'évaluation, la possibilité de convertir une avance de développement en investissement à la production récupérable et l'élimination du double modèle de récupération.

Cette année, le groupe de travail sur le Volet expérimental examinera des propositions à court terme qui pourraient être implantées en 2016-2017 et poursuivra les discussions entamées l'année dernière sur les questions et démarches à long terme. Voici les thèmes qui seront abordés :

1. Grille d'évaluation
 - a. Combinaison du plan d'affaires et de la stratégie de diffusion à l'étape du développement
 - b. Critères d'évaluation de l'équipe à l'étape de la mise en marché
2. Modèle de récupération du FMC
 - a. Paramètres de rachat
 - b. Réduction du plafond imposé aux dépenses, aux frais d'exploitation et aux coûts d'amélioration
3. Double modèle du Volet expérimental
4. Méthodes de financement révisées
5. Récapitulation du Programme 3PA

1. **Grille d'évaluation**

- a. *Combinaison du plan d'affaires et de la stratégie de diffusion à l'étape du développement*

Le critère Innovation et avancement a été jugé comme le facteur le plus important dans le Volet expérimental, ce qui se reflète dans la pondération qui lui est accordée dans la grille d'évaluation : 65 % à l'étape de développement et 40 % aux étapes de production et de mise en marché, respectivement. La grille d'évaluation du Volet expérimental est jointe à l'annexe C.

Actuellement, à l'étape du développement, une note relativement élevée est attribuée à la stratégie de diffusion d'un projet. Puisque cette stratégie est généralement mise au point plus tard au cours du cycle de vie d'un projet, il peut être difficile pour une majorité de requérants de présenter une stratégie de diffusion étoffée à une étape si hâtive et, pour le FMC, de l'évaluer efficacement. Malgré cette difficulté, néanmoins, il est toujours important que le requérant offre un aperçu de l'auditoire éventuel du projet et des concurrents possibles sur le marché.

Ainsi, afin d'assurer que le FMC sélectionne les projets les plus innovateurs développés par les équipes les plus efficaces au sein d'une structure viable, le FMC propose de modifier sa grille d'évaluation de la façon suivante :

Équipe (mêmes sous-critères)	25 %
Innovation (mêmes sous-critères)	65 %
Plan d'affaires	10 %
○ Viabilité du projet	
○ Stabilité financière du requérant	
○ Antécédents de collaboration fructueuse avec le FMC	
○ Analyse de la concurrence	
○ Auditoire cible	

b. *Critères d'évaluation de l'équipe à l'étape de la mise en marché*

Dans la grille d'évaluation actuelle des Principes directeurs, le critère Équipe, composé des facteurs du studio, du personnel et du travail d'équipe, reçoit les pondérations suivantes : 25 % au moment de l'évaluation à l'étape de développement et 15 % aux étapes de production et de mise en marché, respectivement.

Si le sous-critère du studio est examiné et évalué dans l'option du développement et de la production, le FMC estime que celui-ci ne s'applique pas directement à l'équipe de mise en marché et aux tâches particulières qu'elle assume.

Puisque la grille d'évaluation constitue un mécanisme visant à assurer que l'investissement et le soutien sont octroyés à cette étape à des projets dont les probabilités de mise en marché et de promotion efficaces sont élevées, il serait utile d'inclure des critères propres à l'équipe de mise en marché dans l'évaluation de la solidité de ce type de projets admissibles.

Par conséquent, pour veiller à ce que la grille d'évaluation soit le plus spécifique et applicable possible, il est recommandé que l'évaluation de l'équipe soit en partie axée sur l'équipe de mise en marché et de promotion responsable de la prestation des activités de ventes et de mise en marché, plutôt que sur l'équipe de production du projet. Le FMC estime que, si l'accent est davantage mis sur le personnel de mise en marché, les projets financés occuperont une meilleure place sur le marché et leurs chances de réussite seront accrues.

2. **Modèle de récupération du FMC**

a. *Paramètres de rachat*

Depuis le lancement du Volet expérimental, la question du rachat du droit du FMC à la récupération constitue une préoccupation importante pour de nombreux intervenants. Certains soutiennent que seule une formule établie préapprouvée pourrait rendre à l'aise les acheteurs potentiels en cas de transaction visant un projet financé par le FMC. Le FMC a refusé de procéder ainsi, craignant que cette façon de faire, alors qu'il n'avait pas encore acquis une certaine expérience du marché, entraîne l'établissement d'une formule nuisible aux producteurs financés ou au FMC.

Depuis le lancement du programme en 2010, trois entreprises, pour six projets, ont été rachetées par d'autres entreprises. Il est à noter que toutes les propositions de rachat reçues par le FMC étaient attribuables à des ventes d'entreprise, et non de projet. Toutes les propositions de rachat ont été négociées séparément entre le producteur et le FMC, à la satisfaction des deux parties et sans avoir recours à un évaluateur tiers¹. Cependant, l'expérience acquise dans la négociation de ces transactions de rachat ne permet pas au FMC de proposer de paramètre visant une formule préapprouvée, car chaque marché était entièrement distinct.

Par exemple, une proposition visait à évaluer la part du FMC en fonction des prévisions de ventes du projet comparativement aux ventes réalisées dans le passé. Une autre entreprise a choisi de rembourser entièrement l'investissement du FMC, car elle avait été vendue avant que le projet soit entièrement développé et que le nouveau propriétaire ne prévoyait pas d'exploiter ce dossier. Dans une autre proposition de rachat, comme le projet en était à l'étape du développement, le nouveau propriétaire a décidé d'abandonner les travaux supplémentaires prévus pour le projet. Le FMC a choisi de payer le

¹ Dans le cas des six projets pour lesquels un rachat a été négocié avec succès, les pourcentages de l'investissement initial du FMC ayant été récupéré vont de 20 à 100 %.

requérant pour les dépenses engagées avant la vente, et le reste de la contribution lui a été remboursé. Ce cas illustre bien que la motivation sous-tendant le rachat d'une entreprise a souvent plus à voir avec l'expertise de l'entreprise comme telle plutôt qu'avec la propriété intellectuelle ayant reçu du financement du FMC.

Le FMC admet qu'il est raisonnable de présumer que l'expertise et la bonne réputation acquises par l'entreprise sont en partie attribuables au travail réalisé pour le projet financé par le FMC et la valeur ajoutée de l'entreprise vendue.

Dans la conception d'une formule relative aux rachats, de nombreux éléments doivent être pris en considération :

- D'abord, tel qu'il est précisé dans l'entente de contribution avec le ministère du Patrimoine canadien, contrairement à d'autres bailleurs de fonds de l'univers numérique, le FMC investit dans des projets, et non dans des entreprises. Il est peut-être facile d'établir une formule pour une entreprise qui n'aurait qu'un seul projet, mais ce l'est beaucoup moins lorsqu'une entreprise possède de nombreux actifs dans son portefeuille. Dans de telles situations, il faut déterminer la valeur d'un projet précis au sein de la valeur de l'ensemble de l'entreprise, ce qui ne peut être réalisé qu'au cas par cas.
- De plus, un projet peut en être à différentes étapes de son cycle de vie au moment où la proposition de rachat est présentée au FMC, par exemple :
 - Le projet est toujours en développement ou en production, et il n'a pas encore été lancé;
 - Le projet a été livré et lancé sur le marché;
 - Le projet est toujours en exploitation;
 - Le projet n'est plus en exploitation;
 - Le projet a connu (ou non) du succès financier;
 - Le projet a généré des revenus ou des profits pour le FMC, n'en a généré aucun ou a généré des revenus plus faibles que l'investissement initial; ou
 - La somme offerte à l'entreprise par l'acheteur est supérieure ou inférieure à la contribution du FMC.
- Il est également possible qu'une entreprise ou un projet soit vendu à un tiers qui n'est pas admissible au soutien du FMC (p. ex., une entreprise étrangère). Si le nouveau propriétaire est admissible au soutien du FMC, souhaite-t-il poursuivre le développement, la production ou l'exploitation du projet financé ? La nouvelle entreprise admissible souhaite-t-elle poursuivre sa collaboration avec le FMC ?

Compte tenu de tous ces éléments, il est difficile de concevoir une démarche unique, et il n'est pas exclu que le FMC continue d'évaluer les propositions de rachat au cas par cas.

Par ailleurs, le FMC pourrait établir de vastes paramètres qui offriraient un niveau accru de prévisibilité aux éventuels requérants, investisseurs ou acheteurs, notamment en fixant un pourcentage minimal ou une somme maximale de remboursement de l'investissement initial. Par exemple, un modèle de rachat pourrait prévoir que le FMC n'acceptera pas de recevoir moins que x % de son investissement initial, mais ne recevrait jamais plus de x fois sa contribution originale. Malgré ce cadre, les rachats devraient quand même faire l'objet d'une évaluation au cas par cas.

Par souci de clarté, précisons que le FMC n'examinera pas les propositions de rachat de son investissement lorsque ledit rachat vise essentiellement l'extinction de son droit à la récupération de son investissement et à la participation aux profits générés par l'exploitation du projet. En conséquence, le FMC s'attend à recevoir des propositions de rachat dont le montant de rachat proposé sera considérablement supérieur au montant de l'investissement du FMC dans le projet. Il est attendu que les propositions de

rachat seront généralement présentées lorsqu'un projet a été vendu². Lorsqu'une telle vente se produit, la règle des sept ans, selon laquelle le FMC ne recevra aucun produit d'un projet financé (ou des entreprises ayant produit ce projet) vendu sept ans après le dépôt du premier rapport d'exploitation, continuera de s'appliquer.

À la lumière de l'exposé ci-dessus, le FMC souhaite recevoir les commentaires et les propositions des intervenants en vue de mettre éventuellement en place de nouveaux paramètres concernant les rachats.

b. Réduction du plafond imposé aux dépenses, aux frais d'exploitation et aux coûts d'amélioration

Suivant ses objectifs de simplification, de prévisibilité pour les requérants et d'efficacité administrative, le FMC a abandonné sa démarche de récupération à deux modèles en 2015-2016. L'adoption d'une seule méthode lui a permis de participer aux bénéfices de tous les projets financés.

Même si le mandat du Volet expérimental prévoit le financement de « projets innovateurs de contenu non linéaire », les programmes du FMC sont également guidés par des impératifs de viabilité (assurer un rendement suffisant sur le capital investi).

Actuellement, avant que le FMC récupère sa part des revenus, « le requérant peut déduire les commissions, honoraires et dépenses liés à l'exploitation ainsi qu'à l'amélioration du projet lorsque cela s'applique, jusqu'à un maximum de 75 % des revenus bruts d'exploitation ».

Dans le but d'équilibrer les objectifs susmentionnés et d'accroître le niveau de viabilité du Volet expérimental, le FMC a étudié des modèles de rechange à sa politique relative au plafond de déduction de 75 %.

Le FMC maintient donc que, dans le but d'accroître son rendement potentiel sur le capital investi, il serait plus approprié de maintenir le plafond de 75 % pour la première année d'un projet, puis de le faire passer à 50 % pour les années subséquentes.

3. Double modèle du Volet expérimental

La proposition du FMC de diviser le Volet expérimental en deux sous-volets (projets commercialement viables ainsi que projets innovateurs et expérimentaux) constitue le dernier sujet à long terme étudié par le groupe de travail sur le Volet expérimental en octobre 2014.

L'orientation stratégique contenue dans l'entente de contribution a toujours exigé de porter un intérêt particulier à l'innovation pour *tous* les types de contenu numérique et de technologies habilitantes. Au lancement du Volet expérimental, le FMC a réagi en concevant un seul programme dans le cadre duquel les jeux sur console, les jeux occasionnels, les séries Web interactives, les applications de médias sociaux, les technologies habilitantes faisant preuve d'innovation, notamment, prennent part à un processus de sélection pour l'obtention du même bassin de fonds.

La démarche de division à long terme du Volet permettrait aux producteurs de continuer à développer leurs projets à succès, même si l'innovation n'est pas au premier plan du projet, et à explorer de nouvelles technologies et démarches narratives comportant davantage de risques par la mise à l'essai de leurs idées

² Soit seul, soit dans le cadre de la vente de l'entreprise ou des entreprises du requérant (ou d'une transaction similaire) par le ou les requérants à un tiers non apparenté.

innovatrices d'avant-garde. Les projets commerciaux, susceptibles d'obtenir un rendement du capital investi plus important, contribueraient à financer les projets innovateurs; de leur côté, les projets expérimentaux pourraient aider à ramener l'innovation à l'avant-scène.

Comme il a été mentionné, la division du Volet expérimental en deux sous-volets (innovation et rentabilité commerciale) ne peut être mise en œuvre sans la modification préalable de l'entente de contribution.

Dans l'intervalle, afin de respecter les principes et les stratégies énoncés dans le cadre de la consultation pancanadienne de l'automne 2015, le FMC demande aux intervenants de formuler des commentaires sur les options suivantes.

Au lieu de diviser le Volet en fonction du caractère innovateur ou commercial, le FMC propose de mettre en œuvre un modèle double et de consacrer une partie du budget du Volet expérimental à un sous-ensemble de projets qui présentent les probabilités d'exploitation commerciale les plus élevées, selon les résultats observés jusqu'à présent, à savoir les jeux. Ainsi, les requérants qui présentent des projets de jeux seraient en concurrence avec des requérants similaires aux projets semblables, pour une portion distincte des fonds du Volet expérimental. Tous les autres projets ne seraient donc plus en concurrence avec des projets de ce sous-ensemble.

Tel qu'il est montré dans la figure 6 de l'annexe A, une part croissante de la majorité de l'allocation budgétaire du FMC est accordée à des jeux. En moyenne, au cours des cinq dernières années, une part de 52 % du budget du Volet expérimental a été octroyée à des jeux, cette proportion ayant atteint un sommet, à 67 %, en 2014-2015. En outre, selon les résultats du premier cycle de 2015-2016, cette tendance à la hausse semble se confirmer. Le FMC est d'avis que la proposition de diviser la contribution en deux sous-volets stimulerait la présentation de demandes visant d'autres types de projets et permettrait par le fait même de mieux équilibrer le portefeuille des projets financés par le FMC.

À la lumière de ces chiffres, le FMC propose de réserver environ 50 % du budget total du Volet expérimental aux jeux et environ 50 % aux autres projets, mais en veillant à ce que les pourcentages demeurent suffisamment flexibles pour être modifiés si le FMC juge que, en raison de la qualité des projets admissibles dans un sous-volet, l'allocation budgétaire définie ne mérite pas d'être entièrement accordée.

Il ne s'agirait donc pas de diviser de façon stricte le Volet expérimental en deux sous-volets (innovation et rentabilité commerciale) comme il a été discuté, mais cette modification lui permettrait d'être mieux en mesure de s'adapter aux changements futurs, ce qui correspond aux thèmes et aux stratégies prévus pour la consultation pancanadienne de l'automne 2015.

4. Méthodes de financement révisées

L'orientation stratégique contenue dans l'entente de contribution actuelle entre le FMC et Patrimoine canadien exige que le Volet expérimental offre du financement fondé sur des projets (plutôt que sur des entreprises) et permet au FMC de financer des dépenses admissibles à toutes les étapes du cycle d'un projet. Pour tenir compte de cette directive, le FMC a conçu une méthode qui répartit le financement entre les étapes de développement, de production et de mise en marché, un processus d'évaluation étant mené à chaque étape.

Tel qu'il en a été question au sein du groupe de travail sur le Volet expérimental qui s'est réuni en octobre 2014, la méthode actuelle du FMC en matière de financement a entraîné certaines difficultés pour les requérants et le FMC, car les partenaires financiers les plus actifs dans le secteur des médias numériques, notamment les fournisseurs de capital de risque et les anges gardiens financiers, financent des entreprises,

plutôt que des projets, et accompagnent les projets de la conceptualisation au lancement au moyen de plusieurs rondes de financement à des jalons importants de la croissance des entreprises.

En vue de la possible adoption des principes et des stratégies abordés au cours de la consultation pancanadienne de 2015, le FMC examine actuellement des options qui reflètent la démarche suivie par l'investissement privé. Dans le cadre d'une telle méthode, le FMC participerait à un projet de sa conceptualisation jusqu'à son lancement, sous réserve de l'atteinte de jalons importants au cours du cycle de la production. Ainsi, plutôt que de financer le produit à différentes étapes au moyen d'un processus d'évaluation pour chaque phase (développement, production, mise en marché), le FMC accompagnerait le projet au cours de toute son évolution, ce qui offrirait davantage de prévisibilité aux producteurs et à d'autres partenaires de financement.

Le FMC étudie actuellement les avantages et les inconvénients d'une telle démarche. Après la mise au point d'une stratégie, il invitera les intervenants à participer à un examen de la proposition du FMC et à des discussions à ce sujet.

5. Récapitulation du Programme pilote de partenariats avec des accélérateurs

Créé en 2013-2014, le Programme pilote de partenariats avec des accélérateurs (3PA) vise à offrir aux producteurs de projets de médias numériques un meilleur accès aux marchés, à du mentorat et à des capitaux. Dans le cadre du programme, le FMC souhaite mettre des accélérateurs en relation avec des entreprises ayant déjà reçu de l'aide au développement ou à la production au titre du Volet expérimental du FMC. Après qu'un accélérateur a choisi un bénéficiaire admissible (conformément aux Principes directeurs du programme), le FMC verse des fonds au projet financé par le FMC au titre du programme d'accélération, jusqu'à concurrence de 30 000 \$, sous la forme d'une contribution non récupérable. La relation entre le bénéficiaire et l'accélérateur est encadrée par une entente qui précise la formation et le mentorat offerts par l'accélérateur en échange d'une participation au capital de l'entreprise du bénéficiaire.

Si le programme n'a pas reçu autant de projets que ce qui était attendu au cours des deux premières années, le 3PA a commencé à prendre de la vitesse. Tel qu'il est indiqué dans l'annexe B, en 2015-2016, la demande a dépassé l'offre, 16 projets sur 22 projets possibles ayant reçu du financement. Les projets ayant reçu du soutien au titre du 3PA n'ont pas encore généré un important rendement du capital investi pour le FMC, mais le programme a été renforcé par d'autres avantages pour les requérants et l'industrie dans son ensemble. La portée générale des projets a apporté de la valeur pour l'industrie canadienne des médias numériques, par la création de percées technologiques et de propriété intellectuelle innovatrice. En outre, le 3PA a aidé la majorité des entreprises ayant reçu du financement en vertu de celui-ci à croître et à améliorer leur infrastructure interne. Enfin, le programme a ouvert la porte à de nouveaux marchés qui n'auraient pas été accessibles autrement aux entreprises requérantes.

Dans l'avenir, le FMC continuera à faire connaître le programme au sein de la communauté des médias numériques ainsi qu'à renforcer ses partenariats et ses alliances stratégiques avec des accélérateurs étrangers admissibles pour ouvrir d'autres marchés et offrir de nouvelles occasions aux projets financés par le FMC. Il examinera en outre les critères d'admissibilité des accélérateurs afin d'assurer un bon équilibre au sein du programme, en vue de l'atteinte des buts et des objectifs du FMC.

Conclusion

La consultation pancanadienne de l'automne 2015 prendra bientôt fin, et le FMC explore activement de nouvelles possibilités de financement de ses programmes, relativement aux thèmes et aux stratégies présentés à l'industrie au cours du processus. Il ne sera sans doute pas possible de mettre en œuvre des

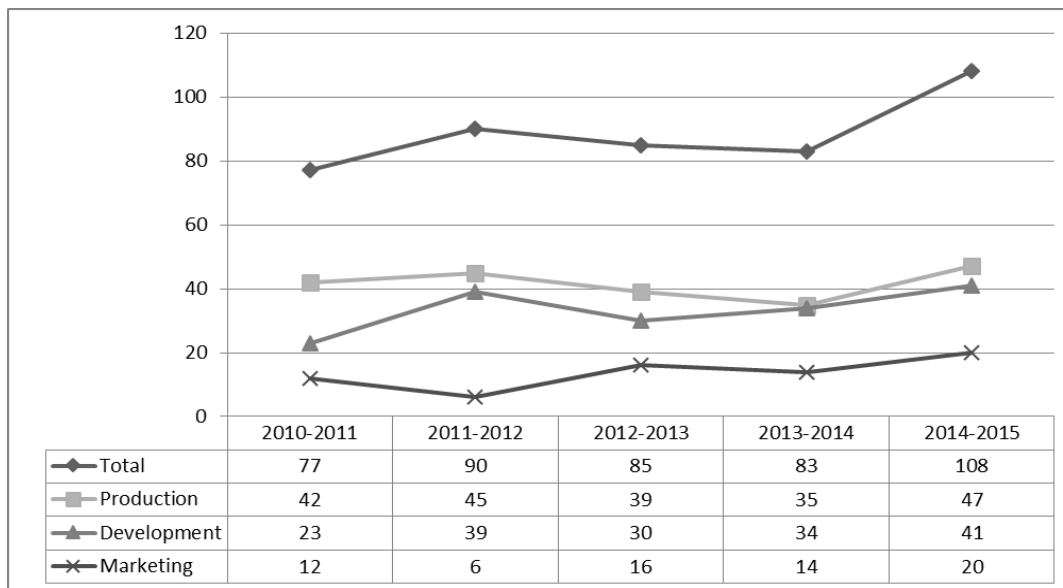
changements substantiels avant 2016-2017, mais le FMC invite toujours les intervenants à donner leur avis sur les modifications qui pourraient être apportées au Volet expérimental afin qu'il satisfasse aux besoins actuels et à venir des différents secteurs de l'industrie des médias numériques. Il suggère que les autres propositions et thèmes contenus dans la présente note d'information correspondent aux objectifs stratégiques actuels du FMC tout en lui permettant de bien se positionner pour l'avenir.

ANNEXE A

Figure 1 : Pourcentage des fonds engagés du total des sommes demandées

Pourcentage des fonds engagés du total des sommes demandées	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Production	21	36	56	23	45
Développement	8	28	8	14	24
Mise en marché	27	26	22	17	28
Total	18	33	23	19	34

Figure 2 : Nombre de projets financés par activité



ANNEXE A (suite)

Figure 3 : Financement par activité en millions de dollars

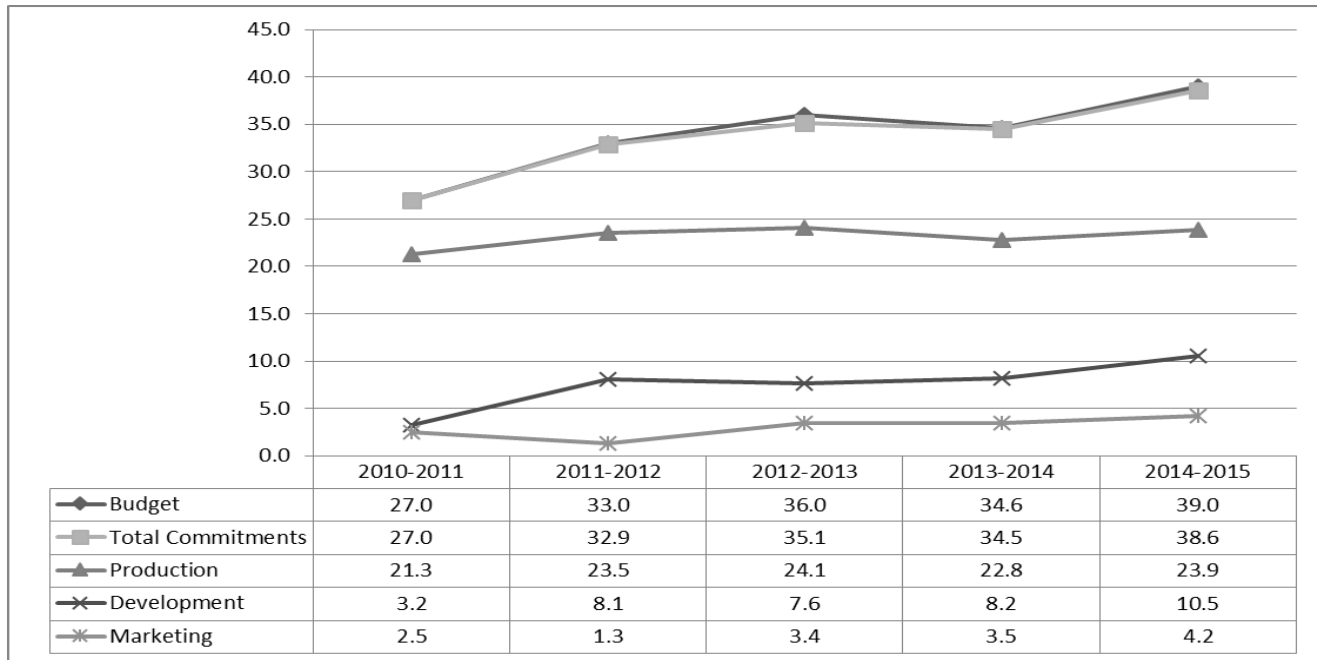
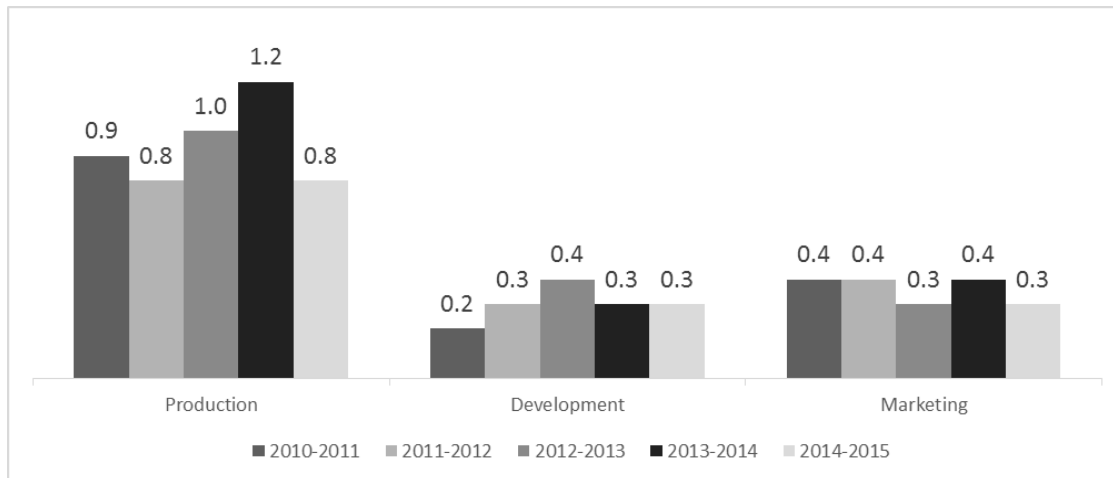


Figure 4 : Budgets moyens en millions de dollars

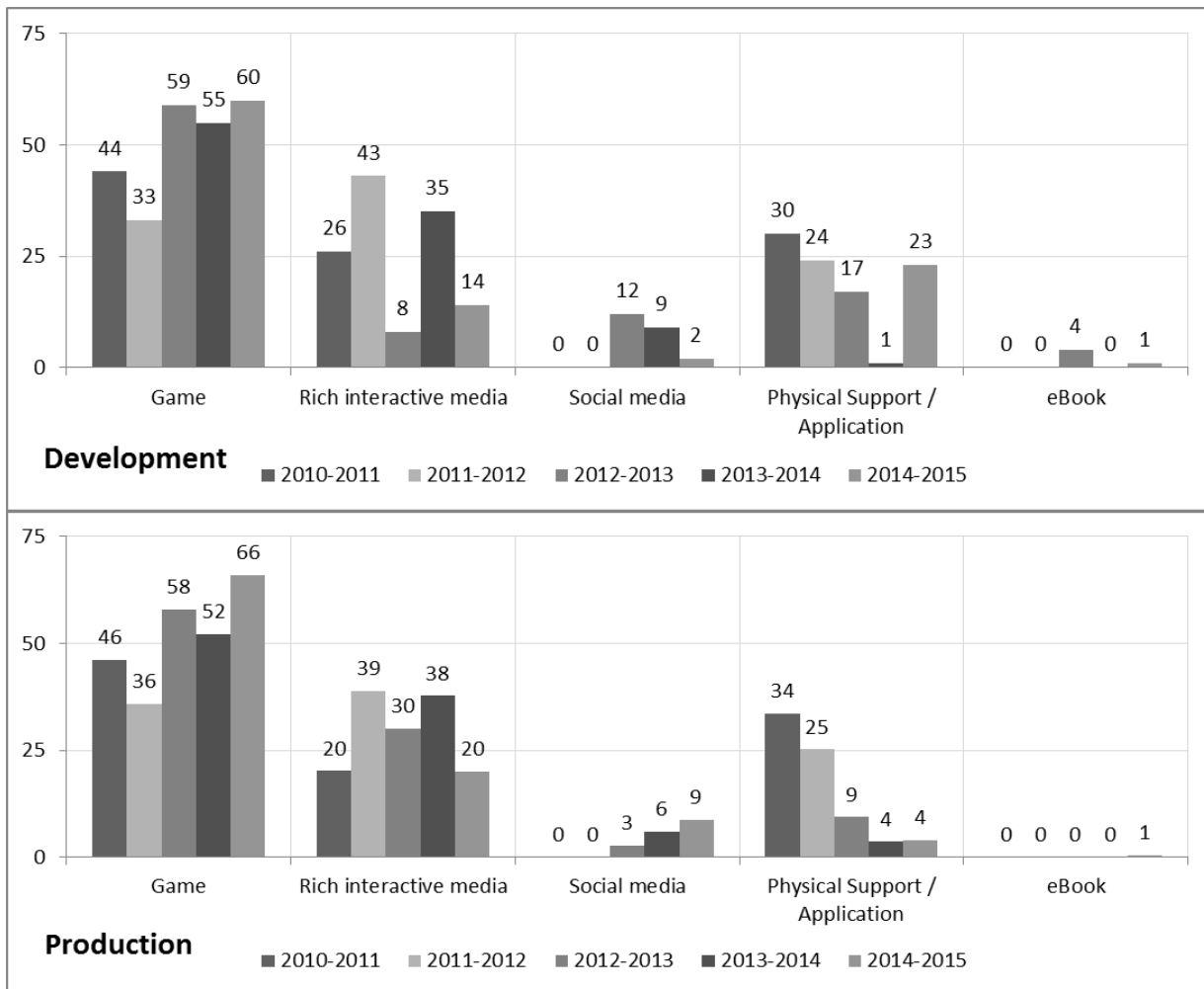


ANNEXE A (suite)

Figure 5 : Contribution moyenne du FMC

		2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016 (1 ^{re} ronde)
Développement	K\$	138	200	251	241	257	218
	% du budget	67 %	72 %	67 %	69 %	74 %	69 %
Production	K\$	516	522	613	653	509	639
	% du budget	43 %	60 %	58 %	54 %	61 %	65 %
Mise en marché	K\$	208	225	198	251	211	227
	% du budget	53 %	64 %	68 %	65 %	63 %	65 %

Figure 6 : Types de contenu — part de financement (%)



ANNEXE A (suite)

Figure 6 : Types de contenu — part de financement (%) (suite)

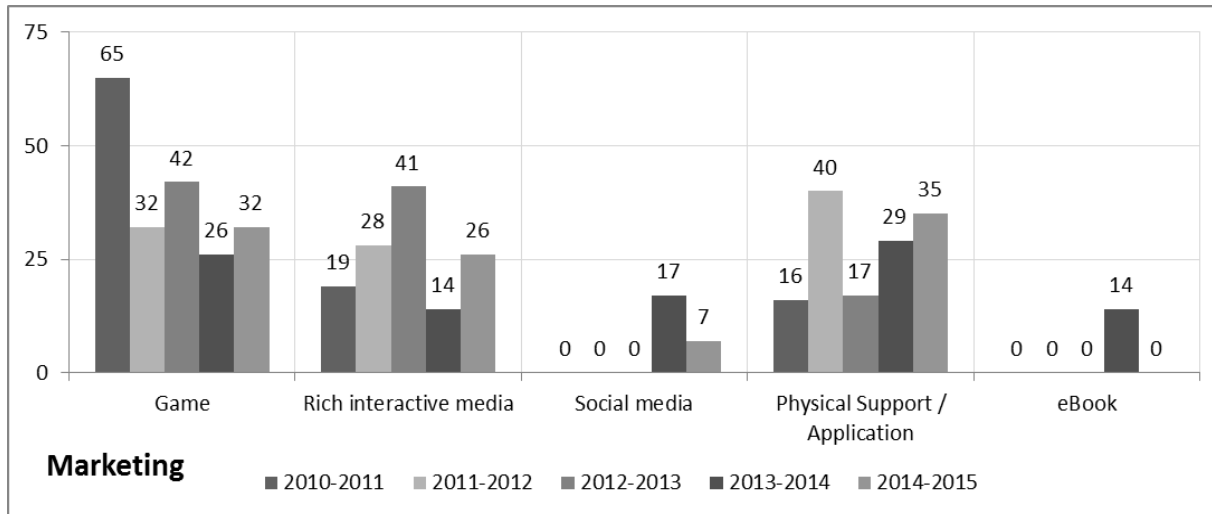


Figure 7 : Récupération par période de rapport³

Période de rapport	Nombre de rapports reçus	Nombre de rapports avec récupération pour le FMC	% de rapports avec récupération	Somme totale récupérée (en K\$)
2012-2013	13	19	68 %	884
2013-2014	34	79	43 %	2 129
2014-2015	53	161	33 %	1 805
2015-2016 (1 ^{re} ronde)	30	87	34 %	374

³ Les années des périodes de rapport ne correspondent pas aux exercices financiers; l'année est plutôt composée des périodes de rapport de juin et de décembre. Le nombre de rapports reçus ne représente pas des projets, puisque les projets font l'objet d'un rapport deux fois par année après le début de l'obligation de rapport. Les données de la figure 6 vont jusqu'au 9 septembre 2015.

ANNEXE B

Nombre de projets financés par accélérateurs

Accélérateur	2013-2014	2014-2015	2015-2016	Total
Accélérateur de création d'entreprises technologiques (ACET)	0	0	1	1
Brain Rack Industries	1	0	0	1
Centre canadien du film	2	0	0	2
Initiative de l'accélérateur technologique canadien (ATC) – New York	0	1	0	1
Initiative de l'accélérateur technologique canadien (ATC) – San Francisco	0	0	1	1
Initiative de l'accélérateur technologique canadien (ATC) – Royaume-Uni	0	1	0	1
Centre d'entreprises en innovation de Montréal (CEIM)	2	2	3	7
Communitech (région de Waterloo)	0	0	1	1
Corinthian Entertainment	0	0	1	1
Digital Media Zone at Ryerson University	1	0	2	3
District 3	0	0	1	1
Execution Labs	0	0	1	1
Collège George Brown	1	1	1	3
Inno-Centre	2	1	2	5
Innovate Manitoba	1	0	0	1
Innovation Factory	0	1	0	1
Investir Ottawa	1	0	0	1
Québec International – Propulsion	0	1	1	2
The Generator at One	0	1	0	1
Victory Square Labs	1	2	1	4
York Entrepreneurship Development Institute (YEDInstitute)	0	1	0	1
Total	12	12	16	40

ANNEXE C

Grille d'évaluation

Critères d'évaluation	Pondération		
	Développement	Production	Mise en marché et promotion
<p>Équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studio <ul style="list-style-type: none"> ▪ Antécédents et réalisations du studio • Personnel <ul style="list-style-type: none"> ▪ Antécédents et réalisations du producteur et du personnel de gestion de projet ▪ Antécédents et réalisations du personnel de création et de l'équipe technique ▪ Antécédents et réalisations du personnel de mise en marché et promotion • Travail d'équipe <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cohésion et complémentarité de l'expertise du personnel et capacité à travailler en équipe 	25 %	15 %	15 %
<p>Innovation et avancement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Originalité du contenu et de la forme ▪ Intégration ou développement de nouvelles technologies ▪ Sophistication de la conception et de la programmation (architecture, navigation, interface, graphisme, éléments créatifs) ▪ Interactivité et contrôle de l'utilisateur final ▪ Contribution potentielle à l'industrie 	65 %	40 %	40 %
<p>Plan d'affaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Viabilité du projet : devis, structure financière, diversité des partenaires financiers, risques assumés par le producteur, risques assumés par le FMC, effet de levier ▪ Caractère distinctif du modèle de gestion : modèle de revenus et potentiel de recettes ▪ Stabilité financière du requérant compte tenu de l'ampleur du projet ▪ Antécédents de collaboration fructueuse avec le FMC (respect du calendrier et du devis proposés, réalisations attendues respectant la proposition initiale présentée, rendement historique quant aux ventes des projets antérieurs financés par le FMC, le cas échéant, etc.) 	s.o.	30 %	20 %

<p>Stratégie de diffusion</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aide au développement : <ul style="list-style-type: none"> ○ Qualité de l'étude de marché <ul style="list-style-type: none"> • Analyse du marché et de la concurrence appropriée • Analyse de l'auditoire appropriée ○ Qualité de la stratégie de mise en marché et de promotion préliminaire ▪ Aide à la production ou à la mise en marché : <ul style="list-style-type: none"> ○ Qualité de l'étude de marché <ul style="list-style-type: none"> • Analyse du marché et de la concurrence appropriée • Analyse de l'auditoire appropriée ○ Qualité de la stratégie de mise en marché et de promotion préliminaire <ul style="list-style-type: none"> • Qualité, diversité et pertinence des modes de diffusion • Pertinence des activités promotionnelles • Participation des partenaires du réseau de mise en marché (le cas échéant) : niveau d'intérêt démontré (avances, préventes, droits de diffusion, etc.) 	10 %	15 %	25 %
--	------	------	------

ANNEXE D

Nombre de produits ayant eu accès à plus d'un type d'aide du Volet expérimental — 2010-2011 à 2015-2016 (1^{re} ronde)

Développement et production	Développement et mise en marché	Production et mise en marché	Les trois types d'aide
36	2	25	8