

Politique du **Fonds Accès croissance**

Programme de financement additionnel



Table des matières

Mise en contexte du Fonds Accès croissance	3
À propos du programme	3
Procédure de demande	4
1 Définitions	5
2 Objectifs	7
3 Critères d'admissibilité	7
4 Aide financière du Fonds	10
5 Dépôt de la demande	12
6 Versement du Fonds	14
7 Les prochaines étapes	17
8 Se préparer au dépôt de la demande	18

Mise en contexte du Fonds Accès croissance

Grâce au Plan québécois en entrepreneuriat (PQE) 2022-2025, le gouvernement du Québec désire développer une économie québécoise forte et prospère en priorisant l'humain-e derrière l'entrepreneur-e. Parmi les objectifs qu'il s'est lancé, le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE) vise l'accélération de la croissance des entreprises, notamment grâce à l'offre de financement innovant, mise de l'avant dans la mesure 8 du PQE.

Pour ce faire, le gouvernement du Québec travaille avec La Ruche, dont la mission est d'accompagner les entrepreneur-e-s, les organisations et les citoyen-ne-s d'ici à propulser des projets porteurs qui stimulent l'économie et la vitalité du Québec et de ses régions grâce au financement participatif.

Ainsi, cette collaboration vise avant tout à favoriser la réalisation de projets entrepreneuriaux innovants d'entreprises québécoises en forte phase de croissance.

[Voir le Plan québécois en entrepreneuriat 2022-2025](#)

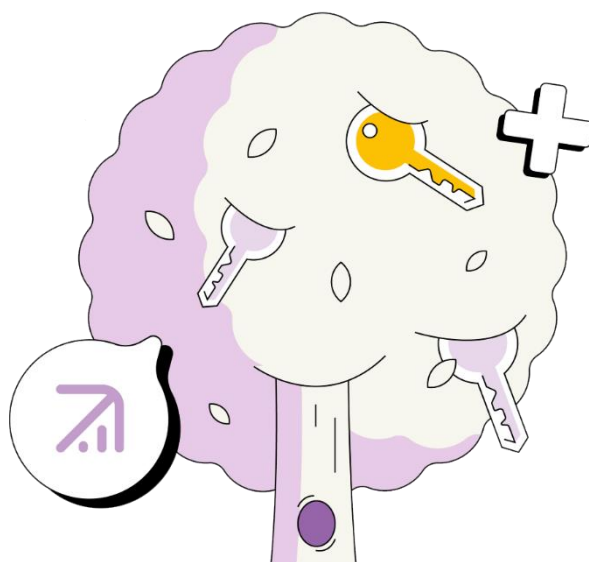
À propos

Activé sur La Ruche, le Fonds Accès croissance est une initiative du gouvernement du Québec qui permet de soutenir des projets qui comportent une part de contributions de la population, de contributions d'entreprises et de soutien gouvernemental de manière à propulser les projets d'ici grâce à des campagnes de financement.

Le Fonds soutient les projets qui répondent aux objectifs et critères fixés par le gouvernement du Québec, qui aidera à compléter les montages financiers pour la réalisation et le développement du plein potentiel des projets.

Une campagne sur La Ruche comporte des avantages pour tous :

- Population : Une façon concrète de soutenir les projets d'ici et de s'impliquer dans un mouvement lié à ses convictions;
- Gouvernement du Québec : Une participation financière novatrice pour soutenir les entrepreneur-e-s d'ici dont l'entreprise est en phase de croissance;
- Porteur-teuse-s de projet : L'accès à des fonds qui leur permettent de mener leur projet à terme et d'en assurer la pérennité.

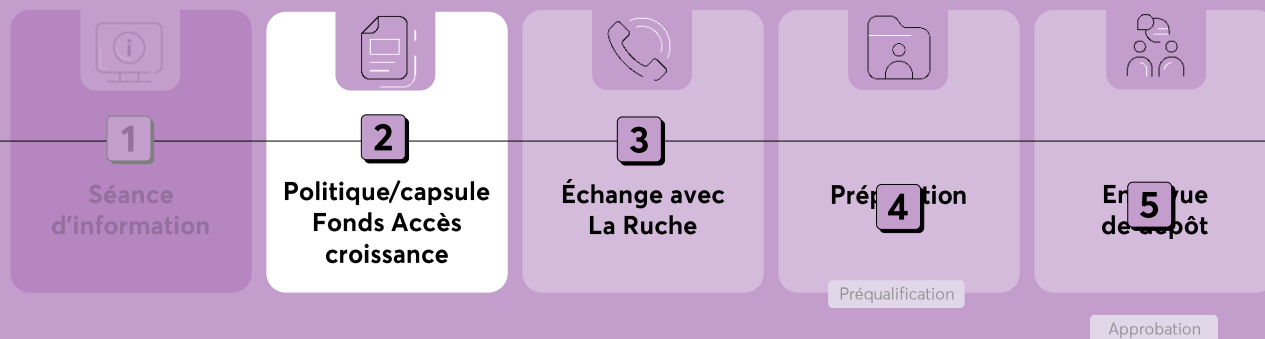


La période de dépôt de la demande au Fonds Accès croissance **se termine le 1^{er} mars 2025** ou jusqu'à épuisement de l'enveloppe. L'analyse des projets est réalisée en continu.

Le processus complet pour déposer une demande au Fonds Accès croissance est généralement de **deux (2) à trois (3) mois**.



Procédure de demande



1 Séance d'information

Si ce n'est pas déjà fait, visionnez la vidéo « Qu'est-ce que le financement participatif? » afin de connaître le modèle unique de La Ruche.

[Visionner la séance d'information](#)



Séance d'information préenregistrée
Environ 11 minutes

4 Préparation Préqualification

Vous pouvez créer votre compte gratuit sur la plateforme de La Ruche et commencer la rédaction de votre page de campagne. Explorez les différents modules dans l'espace de création et structurez vos idées! Une fois la page de campagne complétée à 80 %, vous pouvez préparer tous les éléments nécessaires à l'analyse de la santé financière (préqualification).

[Quoi écrire dans la page de campagne](#)

2 Politique du Fonds

*Analyse de la santé financière
5 à 10 jours après la soumission du formulaire*

Vous consultez la Politique Fonds Accès croissance. Ce document constitue une référence tout au long du processus du dépôt de votre projet. Vous pouvez également visionner la capsule info pour connaître le résumé des conditions d'admissibilité au Fonds.

3 Échange avec La Ruche

*Dépôt officiel de la demande
1 h : Rencontre de dépôt
3 à 6 semaines : Temps d'attente*

Vous serez invité·e à échanger sur votre projet lors d'un appel téléphonique. Nos conseiller·ère·s pourront répondre à vos questions, vous offrir des conseils personnalisés et vous accompagner dans les prochaines étapes. Vous voulez discuter maintenant avec nous? Aucun souci! Contactez-nous, en semaine, de 8 h à 16 h : 418 286-0373.

[Contacter La Ruche](#)

5 Entrevue de dépôt Approbation

La préqualification est terminée, vous êtes dans le dernier sprint avant de déposer officiellement votre demande! À cette étape-ci, il est important d'avoir en main tous les éléments demandés.

[Comment se préparer à l'entrevue de dépôt](#)



Si votre demande est approuvée...
Vous pourrez vous consacrer à la finalisation de votre campagne avec un·e Conseiller·ère en financement participatif avant sa mise en ligne!

1

Définitions

Financement participatif

Solution de financement provenant de la communauté qui permet à un projet de se réaliser grâce à une quantité appréciable d'apports financiers d'individus ou d'entreprises.

Financement additionnel

Programme offrant une contribution financière sous forme de prêt, bourse ou subvention. Applicable aux projets qui cadrent dans les critères et qui font campagne sur La Ruche. Généralement, la somme est attribuée conditionnellement à l'atteinte de l'objectif.

Promoteur-trice/Porteur-teuse de projet

Personne ou organisation chargée de mener la campagne de financement sur La Ruche et de gérer son bon déroulement. Le nom du ou de la porteuse de projet est inscrit sur la page de campagne.

Offre/Offres exclusives/Contrepartie

Offre du ou de la porteuse de projet en échange d'une somme d'argent. Les offres exclusives correspondent à une valeur monétaire qui, une fois cumulées, permettent de récolter les sommes nécessaires pour la réalisation d'un projet. Une offre peut prendre la forme d'un avantage ou d'un produit exclusif, d'un rabais important ou d'une expérience unique.

Contributeur-trice

Personne ou organisation qui contribue à une ou des campagnes de financement participatif sur la plateforme de La Ruche. Son apport se fait principalement sous forme monétaire.

Partenaire de projet

Personne ou organisation avec laquelle collabore le ou la promoteur-riche, une autre personne ou une organisation dans le but d'atteindre des objectifs communs de développement. Un partenaire peut contribuer de différentes façons à la conception et/ou à la mise en œuvre d'un projet, notamment en participant aux travaux relatifs à l'idéation du projet, en rendant disponibles des ressources (financières, humaines, matérielles ou informationnelles) utiles à différentes

étapes du projet ou en mobilisant les membres de son réseau pour qu'ils appuient le projet. Le partenaire est donc susceptible d'exercer une influence sur les décisions et les activités relatives à ce projet, de même que sa réussite. Sa contribution est confirmée par l'entremise d'une lettre de confirmation au projet.

Comité du Fonds Accès croissance

Groupe composé d'expert-e-s qui analysent et approuvent les demandes déposées au Fonds Accès croissance.

Projet circonscrit

Projet présentant des objectifs clairs et définis et qui se déroule dans une période déterminée, c'est-à-dire qu'il a une date de début et de fin. Un projet résultant d'activités opérationnelles régulières ne représente pas un projet circonscrit.

Projet structurant

Projet d'envergure qui vise à apporter des changements significatifs et durables dans un domaine spécifique. Il a pour objectif de mettre en place des éléments fondamentaux, des infrastructures, des systèmes ou des changements organisationnels qui auront pour générer des retombées positives à long terme, favoriser la croissance économique, améliorer la qualité de vie, créer des emplois, ou renforcer la compétitivité d'une région.

Projet innovant

Projet qui implique le développement d'un produit ou la mise en place d'un processus (ou une combinaison des deux) nouveau ou amélioré, qui diffère des produits ou processus précédents d'une organisation, d'un territoire ou d'un secteur d'activité. Ce projet permet de répondre plus adéquatement et plus durablement à un besoin que les solutions existantes.¹

Entrevue de dépôt

Rencontre d'environ une (1) heure avec un-e conseiller-ère en financement additionnel pour remplir le formulaire de demande. Il s'agit du dépôt officiel qui sera envoyé au comité Fonds Accès croissance.

[Voir toutes les définitions](#)

¹ Texte adapté du Baromètre de l'innovation du Québec

Entreprise

Structure économique et sociale comptant au moins un employé salarié ou une employée salariée travaillant de façon organisée à la production de biens ou à la prestation de services pour une clientèle.²

Entrepreneur-e

Créateur ou créatrice d'une entreprise qui exploite de nouveaux produits, processus ou marchés. Cette personne peut également être l'acquéreur ou le repreneur d'une entreprise existante dont elle assure le développement. Elle peut agir seule ou avec des associés au sein d'une équipe entrepreneuriale.²

Petite entreprise

En se basant sur le nombre d'employés et d'employées, entreprise comptant moins de 50 employés.²

Moyenne entreprise

En se basant sur le nombre d'employés et d'employées, entreprise comptant au moins 50 employés et tout au plus 249 employés.²

Croissance d'entreprise

Augmentation de la taille de l'entreprise d'un ou plusieurs critères d'appréciation de la taille. Les critères d'appréciation les plus courants sont le nombre d'employés et d'employées, ainsi que le chiffre d'affaires ou la valeur de l'actif de l'entreprise.²

Segmentation

La segmentation est le processus de division du marché cible d'une entreprise en groupes de clientes et clients potentiels aux besoins et aux comportements similaires. Cela permet à l'entreprise de vendre à chaque groupe de clientes et clients en utilisant des stratégies distinctes adaptées à leurs besoins.³

Créneau d'affaires

Segment de marché d'un produit ou d'un service qui n'est pas encore exploité ou l'est insuffisamment; marché cible bien défini sur lequel l'entreprise a développé une spécialité et est particulièrement performante. Le créneau de marché présente pour l'entreprise la possibilité d'exercer son activité et un débouché potentiel important. C'est un secteur encore disponible, un espace vacant dans un marché.⁴

Capacité de production

La capacité de production est définie comme la production ou la production maximale, qui peut être produite dans une entreprise à l'aide des ressources disponibles.⁵

Croissance normale

Expansion régulière et soutenue des activités d'une entreprise au fil du temps. Le taux de croissance peut varier, mais il est généralement stable et suit une trajectoire prévisible. Les risques sont modérés et l'entreprise peut avoir plus de temps pour s'adapter aux changements.

Forte croissance

Expansion souvent rapide qui peut inclure des sauts majeurs. Implique un taux de croissance significativement plus élevé que la moyenne de l'industrie ou que la croissance économique générale. Les risques sont élevés et des investissements importants ou des changements structurels majeurs sont nécessaires pour soutenir la croissance.

²https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/economie/publications-adm/plans-action/PL_PQE_2022-2025_MEI.pdf

³<https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire>

⁴<https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca>

⁵Définition de capacité de production : calcul et formules (apprendre-gestion.com)

2

Objectifs

2.1 - Objectif général

Activé sur La Ruche, le Fonds Accès croissance est une initiative du gouvernement du Québec visant à :

- Favoriser la réalisation de projets entrepreneuriaux d'entreprises innovantes en forte phase de croissance.

2.2 - Objectifs spécifiques

Le projet doit répondre à l'un des types de croissance suivant :

- Améliorer la capacité de production de l'entreprise;
- Développer un nouveau segment de marché;
- Améliorer un produit ou un service existant;
- Offrir une nouvelle gamme de produits ou de services;
- Développer de nouveaux créneaux d'affaires;
- Générer plus de revenu et pérenniser l'entreprise.

3

Critères d'admissibilité

3.1 - Clientèles admissibles

Le Fonds Accès croissance est accessible à celles et ceux qui répondent aux critères suivants :

- ✓ Être un-e entrepreneur-e d'une organisation à but lucratif;
- ✓ Être légalement constituée en vertu des lois du gouvernement du Québec ou du gouvernement du Canada depuis plus d'un an;
- ✓ Détenir son siège social au Québec;
- ✓ Compter moins de 500 employés.

Le comité du Fonds Accès croissance se réserve le droit de refuser ou de rendre admissibles certaines catégories de porteur-teuse-s de projet suivant ses politiques internes, ses règles de gouvernance ou autres.

3.2 - Clientèles non admissibles

Les clientèles suivantes ne sont pas admissibles (tant individuellement qu'au sein d'un regroupement) :

- ✗ Organismes à but non lucratif, Organismes de bienfaisance ou Fondations;
- ✗ Entités municipales;
- ✗ Ministères et organismes du gouvernement du Québec ou du Canada;
- ✗ Sociétés contrôlées directement ou indirectement par un gouvernement provincial ou fédéral;
- ✗ Entreprises détenues majoritairement par une société d'État;
- ✗ Entreprises sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (L.R.C. [1985], ch. C-36) ou de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (L.R.C. [1985], ch. B-3);
- ✗ Entreprises qui ne respectent pas la Loi sur la qualité de l'environnement ou qui sont dans une situation de non-conformité réglementaire;
- ✗ Entreprises inscrites au Registre des entreprises non admissibles aux contrats publics (RENA);
- ✗ Entreprises de services financiers (incluant les coopératives financières).

Il est important de préciser que bien que les clientèles ci-dessus ne puissent pas agir à titre de demandeur, elles peuvent toutefois être parties prenantes d'un projet. Cela signifie qu'elles peuvent être partenaires du projet, mais qu'elles ne peuvent pas bénéficier de soutien financier provenant du Fonds Accès croissance.

3.3 - Projets admissibles

Pour être admissible, un projet doit :

- ✓ Répondre à l'un des objectifs de croissance d'entreprise;
- ✓ Être structurant et démontrer les retombées engendrées;
- ✓ Avoir un caractère novateur qui se démarque de la compétition;
- ✓ Être circonsrit;
- ✓ Avoir un besoin financier global évalué à au moins 100 000 \$;
- ✓ Donc une campagne de financement participatif ayant un objectif minimal de 50 000 \$ considérant que le Fonds double la valeur de l'objectif de campagne.
- ✓ Être mis en œuvre dans un délai maximal d'un (1) an après la fin de la campagne;
- ✓ Respecter les principes et l'esprit du financement participatif.

3.4 - Projets non admissibles

Un projet n'est pas considéré comme étant admissible s'il :

- ⊗ Vise exclusivement la commercialisation à l'extérieur du Québec;
- ⊗ Vise exclusivement l'agrandissement commercial;
- ⊗ Vise exclusivement l'aménagement d'infrastructures, l'acquisition d'équipements, de matériel roulant ou d'immeubles, ou la rénovation de bâtiments;⁶
- ⊗ A trait au secteur des jeux de hasard et de la vente et de la consommation de cannabis;
- ⊗ Est réalisé ou en cours de réalisation avant la date de dépôt de la demande d'aide financière;
- ⊗ A pour objectif de récolter des sommes servant à financer strictement des bourses ou des prix par une organisation afin de les redistribuer par la suite dans le cadre de ses activités.

Le comité Fonds Accès croissance et La Ruche se réservent le droit de refuser un projet s'il :

- ⊗ Ne respecte pas les critères d'évaluation;
- ⊗ Est jugé non complet ou non conforme aux principes du financement participatif, ou à la législation québécoise;
- ⊗ Représente un problème d'éthique ou d'acceptabilité sociale;
- ⊗ Est un projet du ressort de la partisanerie politique ou du prosélytisme religieux.

⁶ Des projets qui comporteraient un volet visant l'aménagement d'infrastructures, l'acquisition d'équipements, de matériel roulant ou d'immeubles, ou la rénovation de bâtiments peuvent toutefois être admissibles s'ils respectent l'ensemble des modalités du Fonds Accès croissance.

3.5 - Règles de cumul des aides financières

Les règles de cumul s'appliquent spécifiquement au projet présenté au Fonds Accès croissance. Certaines conditions s'appliquent, nous vous invitons à en discuter avec un-e conseiller-ère de La Ruche afin de valider la possibilité de cumuler d'autres sources d'aide financière pour la réalisation de votre projet.

Aide financière autre que le Fonds	Cumul permis
Autres programmes du ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie ⁷	
Programme de financement additionnel national privé	
Programme de financement additionnel national public	
Programme de financement additionnel régional privé*	
Programme de financement additionnel régional public*	

**Cumul permis pour un maximum de 50 % de la valeur de l'objectif de campagne jusqu'à concurrence de 20 000 \$. La demande doit être déposée après celle du Fonds Accès croissance.*

4

Aide financière Fonds Accès croissance

En atteignant votre objectif de campagne, vous pourrez obtenir une **contribution du Fonds Accès croissance représentant le montant de votre objectif jusqu'à concurrence de 250 000 \$**. Par exemple, si vous récoltez 100 000 \$ grâce à la communauté sur La Ruche, vous obtenez 100 000 \$ supplémentaire pour la réalisation de votre projet.

Objectif dépassé

Si la campagne de financement participatif atteint plus de 100 % de l'objectif, la contribution financière du Fonds demeure celle qui a été fixée à la mise en ligne de la campagne.

7 Si deux (2) demandes portent sur un (1) même grand projet, mais pour des volets distincts et dépenses distinctes, le projet pourrait être admissible

4.1 – Financement du projet

4.1.1 Budget de projet

Le budget de projet est obligatoire pour le dépôt de votre projet. Vous devrez remplir et soumettre le gabarit fourni.

Les contributions faites « hors campagne » sont comptabilisées dans le budget de projet. Celles-ci peuvent être en argent, en biens ou en services ainsi que confirmées par lettre.

Le-la porteur-teuse de projet doit contribuer financièrement au projet à la hauteur de 5 % du besoin financier global. Aucun frais de service n'est prélevé sur ce montant par La Ruche.

4.1.2 En cours de campagne

Les contributions faites par l'entremise de la campagne doivent être obligatoirement effectuées en argent. Les conditions en cours de campagne doivent être respectées.

4.2 - Dépenses admissibles

Les dépenses admissibles* au Fonds Accès croissance doivent être directement **liées au projet** et doivent permettre d'atteindre clairement l'objectif du programme.

- ✓ Achat de matériel, machinerie et d'équipement, ainsi que les frais liés à la construction ou à la mise à niveau d'installations;
- ✓ Adaptation de produits, de services, de procédés ou d'outils pour assurer la phase de croissance;
- ✓ Coûts des matières premières ou coûts de production d'un bien ou d'un service;
- ✓ Rémunération du personnel régulier du ou de la porteur-teuse de projet;
- ✓ Frais de location de locaux;
- ✓ Honoraires professionnels pour effectuer une tâche ou un service particulier;
- ✓ Frais de transport, de repas et d'hébergement à l'intérieur du Québec, lorsqu'ils sont nécessaires à la réalisation du projet, selon les barèmes en vigueur dans la fonction publique du Québec⁸;
- ✓ Frais de brevet, certification et permis;
- ✓ Frais d'administration liés directement à la mise en œuvre;
- ✓ Frais liés aux activités de communication et de promotion de la campagne.

*Afin de protéger l'intégrité de la plateforme et des contributeur-trice-s, le comité Fonds Accès croissance se donne le droit d'ajouter des conditions discrétionnaires, au besoin, selon la nature du projet.

⁸ Ces barèmes sont décrits dans la Directive sur les frais remboursables lors d'un déplacement et autres frais inhérents, document produit par le Secrétariat du Conseil du trésor du gouvernement du Québec.

4.3 - Dépenses non admissibles

Les dépenses non admissibles au Fonds sont celles qui ne sont **pas nécessaires ni directement liées à la réalisation du projet**, soit :

- ✗ Rémunération du personnel régulier du ou de la porteur-teuse de projet pour la réalisation de ses activités courantes;
- ✗ Frais liés à la communication ou à la promotion des activités courantes du ou de la porteur-teuse de projet;
- ✗ Frais de service de La Ruche liés exclusivement à l'obtention du Fonds Accès croissance (5 %);
- ✗ Dépenses liées à un projet déjà financé;
- ✗ Frais administratifs liés aux activités courantes du ou de la porteur-teuse de projet; ou au fonctionnement général de son entreprise;
- ✗ Portion des taxes pour laquelle le ou la porteur-teuse de projet a droit à un crédit de taxes sur les intrants (CTI), à un remboursement de taxes sur les intrants (RTI), à un remboursement, à une exemption ou à une exonération de la TPS ou de la TVQ;
- ✗ Dépenses servant à couvrir des pertes de revenus ou le remboursement de prêts;
- ✗ Dépenses réalisées ou engagées avant le dépôt de la demande au Fonds;
- ✗ Achat de marchandise en réserve (inventaire)
- ✗ Toutes autres dépenses qui ne sont pas directement liées au projet.

5

Dépôt de la demande

Les demandes reçues seront évaluées en fonction des critères d'admissibilité établis et tels qu'ils sont décrits aux sections Clientèles admissibles et Projets admissibles.

Que le projet soit approuvé ou refusé, La Ruche informe par écrit le ou-la demandeur-resse de la décision.

Le délai d'analyse est d'environ trois (3) à six (6) semaines. La période de dépôt de la demande au Fonds Accès croissance **se termine le 1^{er} mars 2025** ou jusqu'à épuisement de l'enveloppe. L'analyse des projets est réalisée en continu.

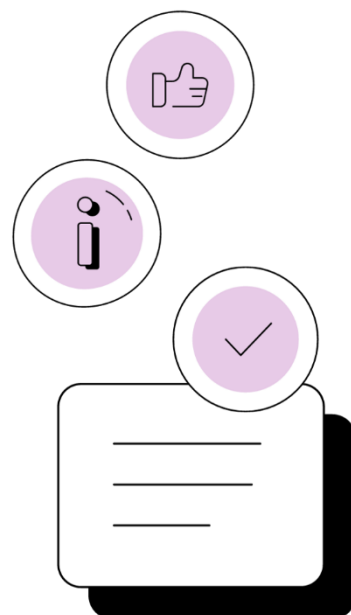
Notez que le processus complet pour déposer une demande au Fonds Accès croissance est généralement de deux (2) à trois (3) mois.



5.1 – Critères d'évaluation

Le projet soumis sera évalué par le comité Fonds Accès croissance selon les critères suivants :

- Démontrer la bonne santé financière de l'organisation;
- Répondre à l'un des objectifs spécifiques du Fonds et présenter la capacité à l'atteindre;
- Avoir identifié la clientèle cible, les compétiteurs directs, le territoire visé et connaître les canaux de distribution;
- Caractère structurant du projet, c'est-à-dire le potentiel de générer :
 - Des retombées économiques;
 - Des emplois;
 - D'autres projets ou détenir un effet multiplicateur (effet de levier auprès d'autres acteurs du territoire ou du secteur).
- Présenter la crédibilité du ou de la porteur-teuse de projet dans la réussite du projet :
 - Avoir de l'expérience dans le domaine d'action ou s'entourer des bonnes personnes pour atteindre ses objectifs d'affaires.
- Présenter un caractère innovant (un atout) :
 - Les éléments distinctifs de la compétition.
- Démontrer l'expertise, la compétence et le savoir-faire du ou de la porteur-teuse de projet et de ses partenaires de projet;
- Les garanties de réalisation du projet et sa faisabilité (ex. : échéancier de projet, réalisme du budget, confirmation du montage financier, preuves des autorisations et certifications requises, besoins financiers réalistes, soumissions de fournisseurs, etc.).



6

Versement Fonds Accès croissance

Le versement de la contribution Fonds Accès croissance est conditionnel au respect des conditions et accessible uniquement si l'objectif de la campagne de financement participatif est atteint.

6.1– Conditions en cours de campagne

- La valeur de la plus petite offre doit être de 10 \$ ou plus.
- Atteindre ou dépasser l'objectif (100 % ou plus) de la campagne de financement participatif. Les contributions en expertise et en matériel ne sont pas permises.
 - On doit compter, au minimum, une (1) contribution monétaire d'une entreprise;
- Respect du nombre minimal de contributeur·trice·s :
 - 100 contributeur·trice·s pour une campagne de 50 000 \$
 - 150 contributeur·trice·s pour une campagne de 50 001 \$ à 80 000 \$
 - 200 contributeur·trice·s pour une campagne de 80 001 \$ et plus
- Aucune contribution ne dépasse 20 % du montant de l'objectif de campagne
 - **La somme totale** des contributions provenant de fonds publics, par exemple des dons discrétionnaires de député·e·s ou d' élu·e·s, ne peut dépasser 20 % du montant de l'objectif de la campagne.
- La valeur cumulée des contributions majeures (5 % à 20 % de l'objectif de campagne), ne peut pas dépasser 80 % de l'objectif total de campagne.
- Respect des règles de cumul des aides financières dans le montage financier global;
- Respect des principes et de l'esprit du financement participatif :
 - Un·e porteur·teuse de projet et ses représentant·e·s ne peuvent pas contribuer à leur propre campagne;
 - Un·e porteur·teuse de projet peut récolter des montants par chèque ou transfert bancaire auprès de contributeur·trice·s, les déposer et les soumettre avec des justifications à La Ruche pour qu'ils soient considérés dans les contributions de la campagne. Les frais de services réguliers s'appliquent.
 - Le montant soumis par chèque ou transfert bancaire doivent obligatoirement être de 1 000 \$ et plus. En deçà de ce seuil, les contributions doivent être effectuées par le biais d'une carte de crédit sur la plateforme.
 - La somme totale des contributions par chèque ou transfert bancaire ne peut dépasser 80 % du montant de l'objectif de la campagne

Autres éléments à considérer :

Si une personne ou une organisation contribue au projet avec deux adresses électroniques différentes, les transactions sont considérées comme étant celles d'un·e contributeur·trice unique.

6.2 - Décaissement après la campagne

Afin de protéger l'intégrité de la plateforme et des contributeur-trice-s, le comité du Fonds peut :

- Refuser le versement final en tout temps pour un motif raisonnable ou lorsque la reddition de compte est manquante ou incomplète;
- Exiger le rapatriement des sommes déjà payées advenant un non-respect majeur des conditions.

La contribution du Fonds Accès croissance est remise en trois (3) versements :

60 % 1 ^{er} versement	➤	Jusqu'à 60 jours après la phase de paiement Stripe
20 % 2 ^e versement	➤	Jusqu'à 60 jours après la réception du rapport d'étape
20 % 3 ^e versement	➤	Jusqu'à 60 jours après la réception et la validation de la reddition de compte

Le 2^e versement du Fonds Accès croissance est conditionnel à la réception du rapport d'étape dans un délai maximal de six (6) mois suivant la fin de la campagne. Celui-ci doit comprendre :

- Un échéancier à jour;
- Un budget à jour représentant les sommes engagées;
- Un rapport d'avancement du projet expliquant les grands jalons réalisés.

Le 3^e versement du Fonds Accès croissance est conditionnel au respect des conditions (6.3) une fois la campagne terminée et réussie.

Autre élément à considérer :

Puisque le versement final (20 %) du Fonds sera versé uniquement après avoir rempli toutes les conditions (6.3), vous devrez planifier ce délai dans votre prévision budgétaire. Cela veut dire que **vous devrez avancer ce montant** avant de recevoir le 3^e versement.

6.3 – Conditions après la campagne

- Le porteur-teuse de projet qui obtiendra le soutien du Fonds Accès croissance devra :
- Répondre au sondage de reddition de compte une fois la campagne terminée, au plus tard douze (12) mois après la fin de la campagne qui doit comprendre :
 - Un échéancier à jour;
 - Un budget à jour;
 - Une déclaration statutaire confirmant que le projet a été réalisé et que les sommes présentées dans le budget sont **réelles, exactes et engagées**;
 - Un rapport audité d'un cabinet comptable externe validant l'ensemble des dépenses admissibles engagées et acquittées au plus tard six (6) mois après la date de fin du projet. Le rapport doit présenter l'ensemble des dépenses liées au projet, ainsi que les sources de financement encaissé à l'égard de la campagne de sociofinancement (contributions, financement privé et financement additionnel).
- Respecter les conditions additionnelles demandées par le comité Fonds Accès croissance. Ces conditions seront connues au moment de l'acceptation du projet.

À savoir

Afin qu'une campagne puisse être mise en ligne, les porteur-teuse-s de projet doivent avoir un compte Stripe, et être âgé-e-s de 18 ans ou plus. Un-e porteur-teuse de projet de moins de 18 ans peut lancer une campagne, sous le parrainage d'un-e adulte.

Prévoyez les frais de service de La Ruche ainsi que les frais transactionnels Stripe dans votre gabarit de budget. Ce qui correspond à :

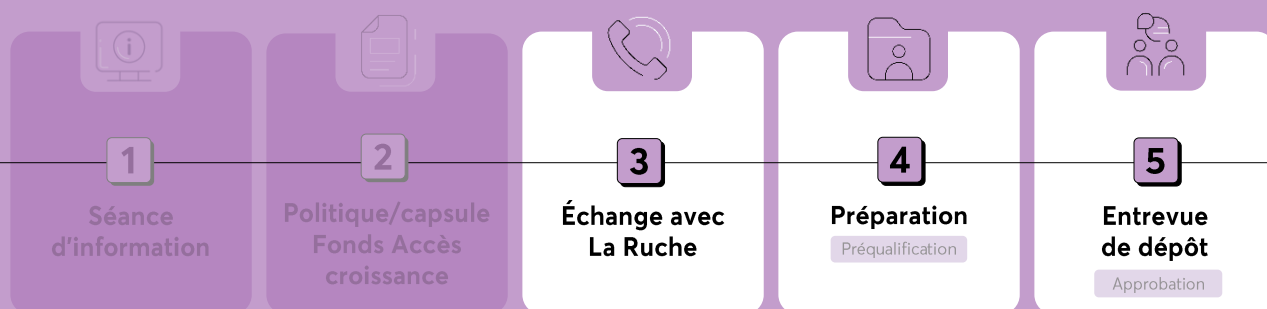
- 5 %* de la contribution Fonds Accès croissance
- 6 %* des contributions récoltées durant la campagne de financement participatif
- 2,9 % + 0,30 \$/transaction pour la plateforme partenaire Stripe

*Taxes en sus

Consultez la suite pour entamer les
prochaines étapes pour le dépôt de votre projet!



Les prochaines étapes



7

Se préparer au dépôt de la demande

Votre projet semble cadrer avec les critères du Fonds Accès croissance et il répond à l'un des objectifs? Vous pourrez alors entamer les prochaines étapes pour déposer une demande. Si vous avez toujours des questions au sujet de l'admissibilité de votre projet, nous vous suggérons de les noter et d'en discuter de vive voix avec un-e conseiller-ère de La Ruche.

Séance
d'information

Politique/Capsule
Fonds Accès
croissance

Échange avec
La Ruche

Préparation
Préqualification

Entrevue
de dépôt
Approbation

7.1 - Échange avec La Ruche

Vous serez invité-e à échanger sur votre projet lors d'un appel téléphonique. Nos conseiller-ère-s pourront répondre à vos questions, vous offrir des conseils personnalisés et vous accompagner dans les prochaines étapes. Vous voulez discuter maintenant avec nous? Aucun souci! Contactez-nous en semaine entre 8 h et 16 h ou écrivez-nous en tout temps.

 **418 286-0373**

 **info@laruchequebec.com**



Séance
d'information

Politique/Capsule
Fonds Accès
croissance

Échange avec
La Ruche

Préparation

Préqualification

**Entrevue
de dépôt**

Approbation

7.2 - Brouillon de la page de campagne

Vous pouvez, dès maintenant, créer votre compte gratuit sur la plateforme de La Ruche et commencer la rédaction de votre page de campagne. Explorez les différents modules dans l'espace promoteur et structurez vos idées. Vous pourrez modifier le contenu de votre page brouillon, au besoin. Cette étape doit être complétée avant votre entrevue de dépôt.

Créer un compte

Gardez en tête que votre page de campagne fait partie des éléments présentés au comité Fonds Accès croissance. **Son contenu doit être cohérent avec ce que vous écrivez dans le formulaire de demande.** Vous ne devriez pas adapter votre projet pour qu'il cadre avec l'objectif du Fonds.

Les sections à remplir sur la page de campagne **avant de déposer une demande** :

- Titre et phrase décrivant le projet
- Description du projet
- Foire aux questions (FAQ)
- Objectif financier
- Offres exclusives
- Vidéo de campagne
 - Ne fait pas partie de l'analyse pour la demande au Fonds, toutefois, nous vous conseillons de réfléchir à son contenu dès maintenant.

Consultez le Guide de rédaction de page de campagne spécialement conçu pour les demandes déposées au Fonds. Cet outil vous aidera à bien répondre aux exigences du programme de financement additionnel.

Consulter le Guide de rédaction de page de campagne

*Votre brouillon de page de campagne doit être
terminé avant votre entrevue de dépôt!*

Séance
d'information

Politique/Capsule
Fonds Accès
croissance

Échange avec
La Ruche

Préparation
Préqualification

**Entrevue
de dépôt**
Approbation

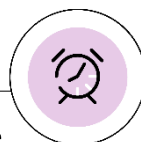
7.3 - Analyse de la santé financière Préqualification

Cette analyse permet d'évaluer globalement la situation financière de votre entreprise. Lorsque votre dossier est rendu à cette étape, vous recevrez un courriel détaillé contenant un formulaire ainsi que les documents à joindre. Vous pourrez compter sur l'accompagnement de nos conseiller·ère·s pour vous assurer de détenir tous les éléments requis. **Votre entreprise devra être préqualifiée avant de poursuivre la procédure de demande.**

7.3.1 – Éléments requis

Au moment de soumettre votre formulaire d'analyse de la santé financière, vous devrez joindre :

- ☐ Vos états financiers vérifiés des deux (2) dernières années
- ☐ Vos plus récents états financiers internes, comprenant le bilan et l'état des résultats
- ☐ Votre budget de votre exercice en cours (1^{er} janvier au 31 décembre) de votre entreprise
- ☐ Vos prévisions budgétaires des trois (3) prochaines années
- ☐ Une projection de vos liquidités sur les douze (12) prochains mois en format Excel (.xls)



Prévoyez un délai de cinq (5) à dix (10) jours ouvrables pour l'analyse de la santé financière.
Si votre organisation est préqualifiée, vous pourrez poursuivre le processus de demande.

Séance
d'information

Politique/Capsule
Fonds Accès
croissance

Échange avec
La Ruche

Préparation
Préqualification

Entrevue
de dépôt
Approbation

7.4 - Entrevue de dépôt

Approbation

Une fois votre entreprise préqualifiée, vous pouvez vous préparer pour l'entrevue de dépôt officielle au Fonds Accès croissance. Vous pourrez compter sur l'accompagnement de nos conseiller-ère-s pour vous assurer de détenir tous les éléments requis.

La période de dépôt de la demande au Fonds Accès croissance **se termine le 1^{er} mars 2025** ou jusqu'à épuisement de l'enveloppe. L'analyse des projets est réalisée en continu.

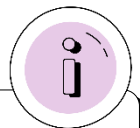
7.4.1 – Bien se préparer

Pour planifier l'entrevue de dépôt, vous devez avoir coché toutes les cases de l'aide-mémoire suivant :

- ☐ J'ai eu une rencontre préparatoire avec un-e membre de l'équipe La Ruche
- ☐ J'ai terminé tous les éléments requis de mon brouillon de la page de campagne
- ☐ J'ai réfléchi au contenu de la vidéo de campagne pour répondre aux exigences du Fonds
- ☐ J'ai rassemblé tous les documents obligatoires pour le dépôt (voir éléments requis)
- ☐ J'ai complété mon échéancier de projet (Utilisez votre propre outil ou téléchargez le gabarit de La Ruche : Échéancier de projet)
- ☐ J'ai rempli le Planificateur de campagne
 - ☐ J'ai établi une stratégie promotionnelle pour ma campagne (Planificateur de campagne)
- ☐ J'ai rempli mon budget de projet à l'aide du gabarit de La Ruche (Télécharger)

Optionnel, mais fortement recommandé :

- ☐ J'ai obtenu par écrit des confirmations de partenaires de projet qui viennent appuyer la crédibilité de mon projet (lettres d'intérêt, lettres d'appui, etc.).

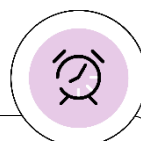


L'objectif et la durée de la campagne ne peuvent pas être modifiés une fois le projet déposé.

7.4.2 – Éléments requis

Il est primordial de réunir tous les éléments suivants au moment de votre entrevue de dépôt, c'est cette rencontre qui officialise votre demande au Fonds. Ceux-ci vous seront demandés lors de l'analyse et **aucune nouvelle information ne pourra être soumise une fois le projet déposé.**

- ☐ La mission de l'organisation
- ☐ Numéro du REQ
- ☐ La description du projet
- ☐ Le ou les objectifs spécifiques auxquels le projet répond
 - ☐ Les moyens pour y arriver et les retombées à court et long terme
 - ☐ En quoi le Fonds est essentiel dans la réalisation du projet
 - ☐ Votre engagement à respecter l'objectif du Fonds
- ☐ La clientèle cible de votre projet et la manière dont vous prévoyez atteindre cette clientèle (partenariats, réseautage, etc.);
- ☐ Vos compétiteurs directs et en quoi votre entreprise se démarque de la concurrence
- ☐ La liste des partenaires de projet (si applicable)
 - ☐ Lettres de confirmation des partenaires de projet (si applicable)
- ☐ La liste des besoins financiers pour la réalisation du projet ([Téléchargez le gabarit de budget](#))
- ☐ La stratégie promotionnelle de la campagne
- ☐ Le planificateur de campagne ([Téléchargez](#))
- ☐ Les pièces justificatives obligatoires suivantes :
 - ☐ Un plan d'affaires
 - ☐ Un échéancier de projet à haut niveau ([Téléchargez le gabarit](#))
 - ☐ Le CV du ou des porteur-teuse-s de projet
 - ☐ Une attestation de Revenu Québec (faites la demande [ici](#))
 - ☐ Les soumissions ou estimations budgétaires détaillées pour toutes dépenses de 10 % et plus de votre budget total de projet et pour toutes dépenses de 25 000 \$ et plus
- ☐ Toute autre pièce justificative pertinente à la réalisation du projet
- ☐ Si votre projet requiert une ou plusieurs nouvelles ressources, merci de nous spécifier le nombre, leur rôle et leurs responsabilités dans un descriptif de poste
- ☐ Tout autre document utile à la compréhension du projet



Le délai d'analyse est d'environ trois (3) à six (6) semaines. La période de dépôt de la demande au Fonds Accès croissance **se termine le 1^{er} mars 2025** ou jusqu'à épuisement de l'enveloppe. L'analyse des projets est réalisée en continu. Notez que le processus complet pour déposer une demande au Fonds Accès croissance est généralement de deux (2) à trois (3) mois.

