

## PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS NON COMMERCIAUX

---

Voici les éléments que devrait contenir une proposition de financement jugée acceptable :

### 1. PROFIL DU REQUÉRANT (longueur proposée : une page)

Veillez inclure les renseignements suivants :

- l'historique;
- l'envergure des activités;
- la nature de l'organisation;
- le régime de propriété et de contrôle (forme d'organisation, nom des dirigeants et organisations qui lui sont associées ou liées);
- tout autre renseignement jugé pertinent.

### 2. DESCRIPTION DU PROJET (longueur proposée : deux pages)

Veillez inclure les renseignements suivants :

- la nature, la portée et l'objet du projet;
- une description détaillée des coûts du projet, des moyens de financement et des objectifs. Inclure trois soumissions de prix compétitives pour des activités de fournisseurs extérieurs.
- tout autre renseignement jugé pertinent.

### 3. POSSIBILITÉS OU RAISON D'ÊTRE DU PROJET (longueur proposée : de trois à quatre pages)

Avantages directs et indirects qui sont attendus de la mise en oeuvre de ce projet.

- Indiquez les avantages directs précis, notamment :

- le nombre et le genre d'emplois qui seront créés et le salaire de chacun;
- le nombre d'emplois qui seront maintenus;
- tout avantage au chapitre des exportations;
- tout partenariat avec le secteur privé ou le secteur public;
- le nombre de membres de l'association ou l'importance du groupe cible;
- la disponibilité du même service ou produit auprès d'entreprises commerciales ou non commerciales dans la région;
- l'importance relative du service ou du produit pour la viabilité commerciale du groupe cible;
- la possibilité que ce service ou produit puisse remplacer les importations du même service ou produit dans la région ou la possibilité de l'exporter;
- la capacité des membres ou des clients de l'organisation de payer la valeur marchande du service ou du produit que l'organisation exécute ou exécutera;

## PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS NON COMMERCIAUX

---

- rehausser le profil de l'industrie;
- faire un transfert de technologie;
- adopter ou mettre en oeuvre la toute dernière technologie;
- obtenir une accréditation internationale, p. ex. : ISO 9000, certificat d'homologation ACNOR, accréditation CGMP (Bonnes pratiques de fabrication courantes - É.-U.), classement en tourisme;
- accroître la viabilité en augmentant le rendement et en réduisant les coûts;
- assurer le développement stratégique du secteur visé.

- Indiquez les avantages indirects, notamment :

- avantages pour le secteur local de la construction;
- retombées indirectes pour la région de l'Atlantique, par exemple la création d'emplois indirects;
- possibilités pour les fournisseurs locaux de profiter des achats liés au projet et aux activités courantes.

- Indiquez d'autres enjeux économiques clés qui pourraient être jugés pertinents.

### 4. DESCRIPTION DU PRODUIT OU DU SERVICE (longueur proposée : une page)

- Décrivez en termes non techniques les produits ou les services que vous offrez déjà ou que vous proposez d'offrir. Décrivez leurs caractéristiques principales et expliquez en quoi ils sont différents des services ou produits offerts par vos concurrents. Donnez de l'information sur la protection par brevet, la protection des droits d'auteur ou de la marque.

### 5. LE MARCHÉ (longueur proposée : deux pages)

#### a) Marchés et compétition

- Fournissez une stratégie et un plan de marketing bien structurés dans lesquels vous décrivez en détails les éléments suivants :
  - description du produit ou du service et renseignements généraux sur leur disponibilité;
  - description des produits ou services des concurrents (caractéristiques et prix);
  - règlements ayant une incidence sur le produit ou le service;
  - tendances dans l'industrie visée;
  - position sur le marché;
  - taille du marché;
  - marchés visés;
  - débouchés et obstacles;
  - liste détaillée des dépenses de mise en marché;

## PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS NON COMMERCIAUX

---

- circuits de distribution;
- campagnes de publicité;
- description des compétiteurs;
- points forts et points faibles des compétiteurs;
- points forts et points faibles de l'organisation;
- observations des spécialistes du secteur;
- lettres d'appui de l'industrie.

### b) Incidence sur la compétition

- Indiquez quelle sera l'incidence de votre projet sur les activités du même genre au Cap-Breton, dans la région de l'Atlantique, à l'échelle nationale et à l'échelle internationale.

## 6. LA DIRECTION (longueur proposée : une page)

Veuillez fournir les renseignements suivants :

- l'expérience et les capacités du personnel clé;
- ses points forts et ses points faibles;
- décrivez les aptitudes des dirigeants dans les domaines suivants ou annexe un curriculum vitae sur chacun :
  - les finances;
  - la production;
  - la mise en marché;
  - la planification stratégique;
  - l'expérience de l'industrie.

## 7. ACTIVITÉS ET INSTALLATIONS (longueur proposée : une page)

Veuillez fournir les renseignements suivants :

- Présentez une preuve comme quoi l'organisation est en règle dans le *Registry of Joint Stock Companies* de la Nouvelle-Écosse.
- Donnez les dimensions de l'édifice, indiquez les besoins en infrastructure et les changements proposés, donnez des détails sur l'usage de l'édifice (p. ex. : êtes-vous propriétaire ou locataire de l'édifice; si vous êtes propriétaire, annexe une copie de l'acte; si vous êtes locataire, annexe une copie du bail).
- Décrivez l'incidence du projet sur n'importe laquelle de vos activités courantes.
- Indiquez si l'on peut avoir recours à une main-d'oeuvre spécialisée dans votre région.
- Décrivez les incidences environnementales du projet, s'il y a lieu, et décrivez les mesures d'atténuation possibles.

## PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS NON COMMERCIAUX

---

- Décrivez les mesures qui seront prises pour faire un usage plus efficace et rentable des ressources et pour prévenir ou réduire la pollution ou la production de déchets.
- Indiquez tout besoin en formation.
- Indiquez les possibilités futures d'expansion.

### 8. INFORMATION FINANCIÈRE

#### a) Position financière

- Si vous êtes une organisation existante, veuillez fournir les renseignements suivants:
  - les états financiers des trois dernières années;
  - le cumul annuel à la date de présentation de la demande;
  - la contribution du groupe cible à la prise en charge des coûts;
  - la probabilité que le service puisse continuer d'être dispensé à l'avenir sans une contribution financière permanente du gouvernement.

#### b) Projections financières (durée proposée : trois pages) (Voir les formulaires ci-joints.)

- Veuillez fournir des prévisions financières dans deux catégories :
  - un cahier des frais liés au développement du produit ou du service, c'est-à-dire les coûts préalables à la production;
  - le bilan, l'état des résultats et l'état de l'évolution de la situation financière prévus, y compris une hypothèse détaillée de vos activités pour les trois premières années d'exploitation, la première année devant être échelonnée sur douze mois.
- Veuillez fournir les renseignements suivants :
  - les besoins permanents pour l'entretien ou les activités courantes les mesures que vous comptez prendre pour satisfaire ces besoins;
  - les mesures prévues pour assurer la continuité de ce service à long terme.

### 9. INVESTISSEMENTS REQUIS (longueur proposée : deux pages)

Veuillez fournir les renseignements suivants :

- la somme d'argent requise;
- le calendrier des besoins de trésorerie;
- l'utilisation prévue des fonds;

## PROPOSITION DE FINANCEMENT POUR LES PROJETS NON COMMERCIAUX

---

- les sources proposées des fonds requis, y compris votre propre apport financier, d'autres capitaux propres, les programmes d'aide gouvernementale, le financement par emprunt à terme fixe et le crédit de fonds de roulement;
- expliquez pourquoi vous avez besoin d'aide financière;
- une lettre provenant d'au moins un établissement financier ou une agence gouvernementale indiquant :
  - soit le montant que l'établissement financier ou l'agence gouvernementale accepte de verser à l'appui du projet, et les modalités de l'aide;
  - soit que l'établissement financier ou l'agence gouvernementale n'est pas prêt à appuyer le projet.