

**Guide d'information de la bourse  
du tournoi de golf-bénéfice  
du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle  
- APPEL DE PROJETS 2011 -**

**1) Objectif de la bourse du golf du CLD**

L'objectif de cette bourse est de fournir un support financier aux entrepreneurs désirant créer ou développer une entreprise à but lucratif (OBL) s'inscrivant dans les créneaux d'excellence de la MRC d'Antoine-Labelle, soit dans les secteurs touristique, agricole et agroalimentaire, de la transformation de produits de bois à valeur ajoutée ainsi que les autres secteurs émergents. Les projets présentés doivent être créateurs d'emplois et s'inscrire dans un secteur en croissance.

**2) Conditions d'admissibilité**

- ✓ La bourse est applicable aux entreprises à but lucratif (OBL);
- ✓ Le projet doit s'inscrire dans un des créneaux d'excellence en développement de la MRC d'Antoine-Labelle;
  - Secteur touristique;
  - Secteur agricole et de la transformation agroalimentaire;
  - Secteur de la transformation de produits de bois à valeur ajoutée;
  - Secteur en émergence (transport avancé, etc.);
- ✓ Les promoteurs doivent présenter un plan d'affaires sur les trois premières années d'opérations, validé par le CLD de la MRC d'Antoine-Labelle, qui démontre la viabilité et la rentabilité du projet;
- ✓ Le projet doit créer un minimum de deux emplois directs sur une base annuelle incluant ceux des promoteurs;
- ✓ Il peut s'agir d'un projet de création ou d'expansion (nouveau volet) d'entreprise;
- ✓ Le projet doit être financé en partie par une mise de fonds effectuée par le ou les promoteur(s);
- ✓ L'entreprise doit être localisée sur le territoire de la MRC d'Antoine-Labelle.

**3) Dépenses admissibles**

- ✓ Les dépenses en capital, telles que bâtiment, équipement, machinerie, matériel roulant, frais d'incorporation ou toute autre dépense de même nature nécessaire à la réalisation du projet, à l'exception des frais d'achalandage;
- ✓ L'acquisition de nouvelles technologies, de logiciels ou toute autre dépense de même nature;
- ✓ Les besoins en fonds de roulement se rapportant strictement aux opérations de l'entreprise.

#### **4) Montant de l'aide accordée**

Le promoteur déposant un projet admissible au comité de sélection peut obtenir un montant maximum pouvant atteindre la totalité des fonds disponibles de la bourse du tournoi de golf-bénéfice du CLD sous forme de subvention. Suite à la dernière édition, le montant disponible est actuellement de 10 000 \$. La justification du montant demandé sera considérée lors de la sélection du projet. Le montant de l'aide accordée doit répondre aux deux conditions suivantes :

- ✓ CONDITION A : - La subvention accordée doit faire partie d'un montage financier et être combinée à d'autres sources de financement telles qu'une mise de fonds du ou des promoteur(s);
- ✓ CONDITION B : - Le projet doit être financé en partie par une mise de fonds minimale de 10 % par le ou les promoteur(s);
  - La subvention ne doit pas excéder la mise de fonds du ou des promoteur(s).

#### **5) Modalités administratives**

- ✓ La gestion de la bourse et l'octroi de l'aide financière relèvent du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle;
- ✓ Chaque demande fait l'objet d'une évaluation auprès du comité de sélection établissant les critères d'analyse en lien avec les objectifs visés par la bourse;
- ✓ L'annonce des projets retenus a lieu au cours de la soirée du tournoi de golf annuel. Les candidats doivent donc être présents lors de la soirée du tournoi de golf annuel du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle.

#### **6) Pièces requises pour fin d'analyse de dossiers**

Le candidat doit soumettre un dossier complet au comité de sélection, incluant une lettre d'intention, le plan d'affaires du projet ainsi que des prévisions financières sur trois ans.

#### **7) Critères d'analyse**

Le comité d'évaluation de la Bourse du tournoi de golf-bénéfice du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle analyse les projets en fonction des quatre critères suivants :

- Le profil entrepreneurial du ou des promoteur(s);
- L'originalité du projet;
- Le potentiel commercial du projet en tenant compte des marchés visés;
- La viabilité du projet en fonction des prévisions financières.

Une grille complète est fournie, à cet effet, en annexe.

### **8) Dépôt du dossier**

Les candidats intéressés sont invités à acheminer leur dossier, **au plus tard le 10 juin 2011 à 12h00**, par courrier au :

**Comité de sélection de la Bourse du tournoi de golf-  
bénéfice du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle**  
425, rue du Pont, bureau 200  
Mont-Laurier (Québec)  
J9L 2R6

ou par courriel à l'adresse [accueil@cld-antoine-labelle.qc.ca](mailto:accueil@cld-antoine-labelle.qc.ca)

Pour toutes informations supplémentaires, vous pouvez communiquer avec un représentant du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle, au (819) 623-1545 ou au numéro sans frais (866) 623-1545.

## GRILLE D'ÉVALUATION DU PROJET

### *Bourse du tournoi de golf-bénéfice du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle*

**PROJET** : \_\_\_\_\_

**CANDIDAT(S)** : \_\_\_\_\_

<b>1. Profil entrepreneurial : Le promoteur</b>	
1.1 Scolarité et formation	
1.2 Détermination du candidat pour son projet	
1.3 Expérience dans le domaine d'activité	/30
<b>2. Originalité : Le projet</b>	
2.1 Réalisme du projet	
2.2 Le côté novateur du projet pour la région	
2.3 Probabilité d'y travailler sur une base annuelle	/20
<b>3. Potentiel commercial : Le marché</b>	
3.1 Part de marché visée, réaliste et bien définie	
3.2 Concurrence	
3.3 Stratégies de mise en marché bien structurées	/25
<b>4. Viabilité : Prévisions financières</b>	
4.1 Chiffre d'affaires réaliste	
4.2 Dépenses d'exploitation évaluées avec justesse	
4.3 Rentabilité du projet	/25
<b>TOTAL</b>	/100

Pour être recommandé, le projet doit totaliser 70 points au minimum.

**Signature** : \_\_\_\_\_

**Date** : \_\_\_\_\_

# GUIDE D'ANALYSE DU PLAN D'AFFAIRES

## RÉSUMÉ DU PROJET

	Oui	Non	N/A
• Le produit/service, son originalité ainsi que les besoins à satisfaire ont été clairement décrits.			
• Les prévisions des ventes/revenus et de profit/surplus ont été estimées.			
• La mission de l'entreprise est clairement définie.			
• Les objectifs ont été clairement définis.			
• Les besoins et les moyens de financement ont été évalués.			
• Les qualités du promoteur ou de l'équipe entrepreneuriale ont été mises de l'avant.			
• La tendance actuelle et future de la demande du segment visé a été analysée et bien identifiée.			
• Les avantages compétitifs du produit/service par rapport à l'offre de la concurrence semblent être intéressants.			

### COMMENTAIRES :

---

---

---

## ANALYSE DE MARCHÉ

	Oui	Non	N/A
• La clientèle potentielle est clairement définie.			
• Les caractéristiques socio-démographiques de la clientèle potentielle ont été identifiées.			
• Une étude de marché se rapportant à la perception, aux attentes et aux motivations a été entreprise.			
• La taille de marché (en terme de nombre de clients potentiels) a été estimée.			
• La consommation moyenne du produit/service par la clientèle potentielle (particulier, ménage, type d'entreprise, etc.) a été évaluée.			
• Le volume de ventes/revenus pour les prochaines années a été estimé.			
• Les hypothèses utilisées pour la détermination du volume de ventes/revenus futur semblent être cohérentes et réalistes.			
• Les tendances actuelles et futures en terme de demande du produit/service ont été analysées (stagnation, croissance, déclin).			
• L'environnement socio-démographique, technologique et politique a été analysé.			
• Les principales pratiques des concurrents directs (fixation de prix, communication, développement de produits/services, politique de distribution) ont été soulevées.			
• L'analyse des forces et des faiblesses de chacun des concurrents directs a été effectuée.			
• Le produit/service est bien positionné par rapport à l'offre de la concurrence.			

### COMMENTAIRES :

---



---



---

## LE PLAN MARKETING

	Oui	Non	N/A
• L'objectif marketing a été clairement défini.			
• Compte tenu des analyses antérieures (étude de marché, analyse de la concurrence, etc.), le ou les objectifs fixés semblent être cohérents et réalisables.			
• La stratégie marketing élaborée est favorable pour l'atteinte des objectifs fixés.			
• La stratégie marketing arrêtée semble être optimale compte tenu des caractéristiques du couple produit/marché visé.			
• Le produit/service offert présente des caractéristiques distinctives par rapport à l'offre de la concurrence (meilleure qualité, meilleur prix, produit/service plus adéquat, etc.).			
• Le projet démontre que les caractéristiques distinctives du produit/service offert sont appréciées par la clientèle potentielle.			
• Les hypothèses utilisées pour la détermination du volume de ventes/revenus espéré semblent être cohérentes et réalistes.			
• Un service après-vente (assistance technique, garantie, service à la clientèle, etc.) a été mis en place.			
• Le prix du produit/service offert a été fixé selon une approche logique qui tient compte de la pratique de la concurrence, des perceptions des clients ainsi que de l'ensemble des coûts supportés.			
• L'objectif des efforts de communication a été clairement défini.			
• Cet objectif de communication semble être cohérent avec l'objectif global de marketing ainsi que la stratégie arrêtée.			
• Un plan de communication (thèmes publicitaires, budget, supports médias, etc.) a été élaboré.			
• Le(s) circuit(s) de distribution retenu(s) permet(tent) d'acheminer le produit/service vers le consommateur final et ceci, dans les meilleures conditions possibles.			

### COMMENTAIRES :

---



---



---



---

## LE PLAN DES OPÉRATIONS

	Oui	Non	N/A
• Le processus de fabrication ou prestation du produit/service a été clairement défini.			
• L'équipe du projet (promoteur(s), employés, sous-traitants, fournisseurs) semble posséder les compétences nécessaires pour le développement du produit/service.			
• Le site d'implantation semble favoriser la survie et la croissance de l'entreprise.			
• Les besoins en ressources matérielles (équipements, machines, produits semi-finis, etc.) ont été identifiés.			
• Les principales sources d'approvisionnement en matières semi-finies, matières premières, ont été identifiées.			
• Le procédé de production/prestation permet bien d'atteindre les objectifs définis au niveau de la stratégie de développement du produit/service.			
• L'entreprise démontre un souci de qualité dans l'ensemble de ses fonctions (normes, service à la clientèle, contrôle de qualité, etc.).			
• La capacité de production (équipements, machines, ressources humaines, etc.) est compatible avec le volume de ventes/revenus estimé.			
• Les besoins financiers pour l'acquisition des ressources matérielles ont été évalués.			

### COMMENTAIRES :

---



---



---

## LE PLAN DE FINANCEMENT

	Oui	Non	N/A
• Le bilan d'ouverture a été élaboré.			
• Le bilan d'ouverture met bien en relief les besoins en moyens (immobilisations, frais de démarrage, etc.) ainsi que les ressources financières nécessaires à l'acquisition de ces moyens.			
• Le type de financement demandé (emprunt à long terme, emprunt à court terme, crédit bail, etc.) semble être approprié avec les besoins financiers du promoteur.			
• Les hypothèses utilisées pour l'élaboration des prévisions financières sont cohérentes et réalistes.			
• Les hypothèses avancées prévoient différents scénarios possibles (croissance, stagnation, déclin, etc.).			
• Les besoins en fonds de roulement de la première année ont été bien identifiés.			
• Le montant du fonds de roulement nécessaire au démarrage de son projet a été estimé correctement.			
• Selon les états des résultats prévisionnels, la future entreprise semble être rentable ou permet de dégager des surplus suffisants pour assurer la viabilité de l'entreprise.			
• Les bilans prévisionnels des prochaines années dégagent un portrait financier adéquat par rapport au secteur d'activités et à l'âge de l'entreprise.			
• Dans la mesure où l'entreprise est déjà en opération, les prévisions futures sont cohérentes et réalistes compte tenu des résultats actuels.			
• Dans la mesure où l'entreprise est déjà en opération, les états financiers démontrent un potentiel de rentabilité intéressant ou démontrent des surplus adéquats.			
• L'apport personnel du promoteur au coût global du projet est raisonnable (10 % et plus du coût total du projet).			

### COMMENTAIRES :

---



---



---