

**POLITIQUE D'ATTRIBUTION DU
FONDS D'ACCOMPAGNEMENT SPÉCIALISÉ**



Modifiée le 11 février 2025

OBJECTIF

Le Fonds d'accompagnement spécialisé est une aide financière non remboursable, pour résoudre une problématique ou améliorer une situation dans une entreprise avec le support d'un consultant ou d'une firme externe.

SECTEURS ADMISSIBLES

- Bioalimentaire (sauf commerce et restauration)
- Maintien d'un service de proximité
- Manufacturier
- Services aux entreprises
- Touristique

Les entreprises à caractère religieux, sexuel, politique, spirituel, ésotérique ou ayant des activités pouvant porter à controverse et/ou entacher la réputation de la MRC de Maskinongé et d'autres organismes gouvernementaux seront exclues.

PROJETS ADMISSIBLES

Le Fonds d'accompagnement spécialisé intervient dans le cadre de projets :

- ❑ Acquisition
- ❑ Expansion
- ❑ Consolidation

Il est important que l'entreprise en consolidation :

- vit une crise ponctuelle et non cruciale;
- s'appuie sur un management fort;
- a mobilisé un maximum de partenaires autour de son redressement;
- est supportée par la majorité de ses créanciers.

ENTREPRISES ADMISSIBLES

Toute entreprise, légalement constituée, ayant une place d'affaires sur le territoire de la MRC de Maskinongé et dont le siège social est au Québec, est admissible au « Fonds d'accompagnement spécialisé » en autant qu'elle est inscrite au *Registraire des entreprises du Québec* (REQ). En ce sens, toute forme juridique est admissible. Le projet devra concerner une problématique vécue dans la MRC de Maskinongé ou une amélioration envisagée dans l'établissement situé dans la MRC de Maskinongé.

Organismes à but non lucratif (OBNL)

En ce qui concerne les organismes à but non lucratif (OBNL), créés selon la partie III de *Loi sur les compagnies du Québec*, seules les entreprises d'économie sociale (selon la définition du Chantier d'économie sociale) sont admissibles au « Fonds d'accompagnement spécialisé ».

MODALITÉS

La subvention est remise, directement à l'entreprise, sur présentation de preuves (factures payées). La subvention pourra aller jusqu'à 50 % pour une entreprise privée et 80% pour un OBNL, pour un montant maximal de 4 000 \$, et selon la grille de pointage dûment complétée et présentée au Comité de développement économique et du territoire (CDÉT). Il est possible d'accorder d'autres montants en cas de projets spéciaux, suite à l'approbation du CDÉT et du Conseil de la MRC de Maskinongé.

Grille de pointage du Fonds d'accompagnement spécialisé

Le projet ou la problématique

Secteur d'activité	Pointage
Touristique, agricole/agroalimentaire/agroforestier ou manufacturier	3
Maintien d'un service de proximité	2
Non priorisé à faible concurrence	1
Non priorisé à forte concurrence	0

Potentiel de croissance	Pointage
Secteur d'avenir ou un potentiel de croissance (pas nécessairement présent sur notre territoire)	3
Risque avec un potentiel	2
Potentiel standard	1
Faible potentiel à forte concurrence	0

Stade de l'entreprise	Pointage
Expansion ou relève	2
Consolidation et démarrage	1
En difficulté constante	0

Emplois maintenus ou créés	Pointage
20 et plus	3
5 à 19	2
1 à 4	1
0 emploi (temps partiel)	0

Total des points ¹	Pointage
Montant maximum de l'aide financière 4 000 \$	9 à 11
Montant maximum de l'aide financière 2 000 \$	5 à 8
Montant maximum de l'aide financière 1 000 \$	3 à 4
Aide technique interne (service conseil)	0 à 2

¹ Possibilité d'accorder d'autres montants en cas de projets spéciaux et suite à l'approbation du CDÉT et du Conseil de la MRC de Maskinongé

Profil de l'entrepreneur ou de l'équipe de direction	Oui	Non	S/O	Commentaires
Formation en gestion				
Formation pratique (en lien avec le secteur d'activité)				
Expérience en gestion				
Expérience pratique				
Vision (but et objectifs clairement identifiés)				
Opérations				
Immobilisations (bâtiments et équipements) adéquates				
Capacité de production suffisante et adaptée aux besoins actuels et futurs				
Approvisionnement en biens constants et à un prix compétitif				
Équipements et procédés en avance sur la plupart des concurrents				
Bonne équipe de production				
Main-d'œuvre disponible				
L'entreprise rencontre les normes de qualité et environnementales				
Commercialisation				
Marché cible et secteurs géographiques identifiés				
Exportation				
Analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces (FFPM) effectuée				
Marché en croissance				
Peu ou pas de concurrence				
Stratégie de prix appropriée et réaliste				
Plan marketing réaliste et prévoit une introduction dynamique du produit				
Réseau de distribution établi et performant				
Ventes				
L'entreprise a une bonne croissance de ses ventes				
L'entreprise a réalisé des ventes ou établi une clientèle de base				
L'entreprise n'a ni vente, ni clientèle établie, mais a des commandes fermes				
L'entreprise détient seulement des lettres d'intention				

Situation financière				
Rentabilité soutenue depuis plusieurs années				
Bonne structure financière				
Liquidités offrant une bonne marge de manœuvre				
Bonne capacité de remboursement				
Capacité de réinvestissement				
États financiers annuels				
États financiers trimestriels relativement fiables				
Bon dossier de crédit				
Prévisions financières récentes, complètes et réalistes (hypothèses)				

Documents obtenus dans le dossier

--

Partenaires actuels

Organisation	Personne-ressource	Information pertinente

Actions à venir

--