

# **POLITIQUE D'INVESTISSEMENT COMMUNE FLI/FLS**

## **MRC DE MASKINONGÉ**



**ADOPTÉE LE 5 MAI 2010  
MODIFIÉE LE 2 FÉVRIER 2016**

## NOTE POUR LA RÉDACTION DE LA POLITIQUE

Le présent modèle respecte le cadre applicable en matière d'investissement de Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c. La présente politique pourrait être plus restrictive si le MRC de Maskinongé en décide ainsi, mais ne devra jamais aller au-delà des critères du cadre de Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c., en ce qui a trait aux investissements communs FLI/FLS.

Par contre, si un ou plusieurs critères du Fonds local d'investissement (FLI) dépassent le cadre de Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c., la présente politique sera adaptée en conséquence en ajoutant une note aux articles en question.

**Voici un exemple :**

### Prêt direct aux promoteurs

Les « **Fonds locaux** » interviennent financièrement seulement dans des entreprises. Par conséquent, les « Fonds locaux » ne peuvent être utilisés pour financer directement un individu. **Par contre, le FLI peut financer seul ce genre de prêt spécifiquement dans le cadre d'un projet de relève.**

## Table des matières

|  |    |
|--|----|
| MRC DE MASKINONGÉ .....  | 1  |
| 1. FONDEMENTS DE LA POLITIQUE .....  | 4  |
| 1.1 Mission des fonds .....  | 4  |
| 1.2 Principe.....  | 4  |
| 1.3 Support aux promoteurs.....  | 4  |
| 1.4 Financement.....   | 5  |
| 2. CRITÈRES D'INVESTISSEMENT .....   | 5  |
| 2.1 La viabilité économique de l'entreprise financée.....                          | 5  |
| 2.2 Les retombées économiques en termes de création d'emplois .....                | 5  |
| 2.3 Les connaissances et l'expérience des promoteurs .....                         | 5  |
| 2.4 L'ouverture envers les travailleurs.....                                       | 5  |
| 2.5 La sous-traitance et la privatisation des opérations .....                     | 6  |
| 2.6 La participation d'autres partenaires financiers .....                         | 6  |
| 2.7 La pérennisation des fonds.....  | 6  |
| 3. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT .....  | 6  |
| 3.1 Projets admissibles .....  | 6  |
| 3.2 Entreprises admissibles .....  | 7  |
| 3.3 Secteurs d'activité admissibles .....  | 7  |
| 3.4 Plafond d'investissement .....   | 7  |
| 3.5 Types d'investissement .....   | 8  |
| 3.6 Taux d'intérêt .....   | 9  |
| 3.7 Mise de fonds exigée .....   | 9  |
| 3.8 Moratoire de remboursement du capital .....                                    | 9  |
| 3.9 Remboursement .....  | 9  |
| 3.10 Paiement par anticipation .....   | 10 |
| 3.11 Recouvrement .....  | 10 |
| 3.13 Frais de dossiers.....  | 10 |
| 4. ENTRÉE EN VIGUEUR .....   | 10 |
| 5. DÉROGATION À LA POLITIQUE .....   | 11 |
| 6. MODIFICATION DE LA POLITIQUE .....  | 11 |
| 7. SIGNATURES .....  | 11 |
| ANNEXE A - Entreprise d'économie sociale   |    |
| ANNEXE B - Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement des FLS |    |
| ANNEXE C - Grille de taux suggérés   |    |
| ANNEXE D - Annexe "C" de la Convention de crédit variable à l'investissement       |    |

# POLITIQUE D'INVESTISSEMENT COMMUNE FLI/FLS MRC MASKINONGÉ

Ci-après désignés « **Fonds locaux** »

## 1. FONDEMENTS DE LA POLITIQUE

### 1.1 Mission des fonds

La mission des « **Fonds locaux** » est d'aider financièrement et techniquement les entreprises nouvelles et existantes afin de créer et de maintenir des emplois sur le territoire de la MRC de Maskinongé.

La MRC est l'organisme mandataire du développement local de la MRC de Maskinongé. Il a comme mission de promouvoir le développement local et de favoriser la création et l'expansion des entreprises par le soutien à l'entrepreneuriat individuel et collectif.

### 1.2 Principe

Les « **Fonds locaux** » sont des outils financiers aptes à accélérer la réalisation des projets d'entreprises sur le territoire et, en ce sens, ils interviennent de façon proactive dans les dossiers.

Les « **Fonds locaux** » encouragent l'esprit d'entrepreneuriat et leur tâche de développement consiste à supporter les entrepreneurs dans leur projet afin de :

- créer et soutenir des entreprises viables;
- financer le démarrage, l'expansion ou l'acquisition d'entreprises;
- supporter le développement de l'emploi;
- contribuer au développement économique du territoire de la MRC de Maskinongé.

### 1.3 Support aux promoteurs

Les promoteurs qui s'adressent aux « **Fonds locaux** » sont en droit de s'attendre à recevoir le soutien, les conseils et l'aide technique appropriés à leur projet. À cet égard, la MRC, à titre de gestionnaire des « **Fonds locaux** » assure ces services de soutien aux promoteurs.

Le mentorat des projets, surtout dans le cadre d'une entreprise en démarrage, est un excellent moyen d'accroître les chances de réussite et ainsi bonifier un dossier. Cette formule est adoptée et sera mise de l'avant par les « **Fonds locaux** » dans leurs dossiers d'investissement.

## 1.4 Financement

Les « **Fonds locaux** » interviennent principalement au niveau d'apport de fonds dans les entreprises. Les financements ont généralement pour but de doter ou d'assurer l'entreprise du fonds de roulement nécessaire à la réussite d'un projet.

L'aide financière des « **Fonds locaux** » est donc un levier essentiel au financement permettant d'obtenir d'autres sources comme un prêt conventionnel d'une institution financière, une subvention, une mise de fonds ou autre capital d'appoint.

De façon générale, la participation des « **Fonds locaux** » ne devrait pas être inférieure à 5 % du coût total du projet.

## 2. CRITÈRES D'INVESTISSEMENT

### 2.1 La viabilité économique de l'entreprise financée

Le plan d'affaires de l'entreprise doit démontrer un caractère de permanence de rentabilité, de capacité de remboursement et de bonnes perspectives d'avenir.

### 2.2 Les retombées économiques en termes de création d'emplois

L'une des plus importantes caractéristiques des « **Fonds locaux** » est d'aider financièrement et techniquement les entreprises afin de créer et de maintenir des emplois dans chaque territoire desservi.

### 2.3 Les connaissances et l'expérience des promoteurs

La véritable force de l'entreprise repose sur les ressources humaines. En ce sens, les promoteurs doivent démontrer des connaissances et une expérience pertinentes du domaine ainsi que des connaissances et aptitudes en gestion. Si une faiblesse est constatée, le Comité d'investissement commun (CIC) doit s'assurer que les promoteurs disposent des ressources internes et externes pour l'appuyer et le conseiller.

Le financement d'un projet exige un suivi périodique de l'entreprise. Ce suivi permet de conseiller les entrepreneurs sur les activités ou d'apprécier tout événement susceptible d'affecter l'aide financière apportée par les « **Fonds locaux** ».

### 2.4 L'ouverture envers les travailleurs

L'esprit d'ouverture des entreprises envers leurs travailleurs et leur approche des relations de travail sont également pris en considération dans l'analyse d'une demande de financement.

## 2.5 La sous-traitance et la privatisation des opérations

Les « **Fonds locaux** » ne peuvent être utilisés afin d'investir dans des entreprises exerçant des activités visant uniquement la sous-traitance ou la privatisation des opérations ou de certaines opérations, qui auraient uniquement pour effet de déplacer une activité économique et des emplois d'une organisation à une autre.

## 2.6 La participation d'autres partenaires financiers

L'apport de capitaux provenant d'autres sources, notamment l'implication minimale d'une institution financière et la mise de fonds des promoteurs, est fortement souhaitable dans les projets soumis.

## 2.7 La pérennisation des fonds

L'autofinancement des « **Fonds locaux** » guide le choix des entreprises à soutenir. Pour chaque dossier d'investissement, l'impact sur le portefeuille est analysé dans une perspective d'équilibre et de pérennisation des fonds.

# 3. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT

## 3.1 Projets admissibles

Les investissements des « **Fonds locaux** » sont effectués dans le cadre de projets de :

- Démarrage
- Expansion
- Acquisition

### Projets de consolidation

Seul le FLS peut être sollicité dans le cadre de projets de consolidation. Ces derniers sont autorisés dans la mesure où l'équilibre du portefeuille du fond le permet. Par contre, en aucun temps, il n'intervient dans une entreprise dont l'équité est négative après le financement du projet.

L'entreprise en consolidation financée par le FLS :

- vit une crise ponctuelle et non cruciale;
- s'appuie sur un management fort;
- ne dépend pas d'un marché en déclin ou d'un seul client;
- a élaboré et mis en place un plan de redressement;
- a mobilisé un maximum de partenaires autour de son redressement;
- est supportée par la majorité de ses créanciers.

### Projets de prédémarrage

Les projets de prédémarrage sont EXCLUS de la politique d'investissement des « **Fonds locaux** ». Seules les entreprises au stade de la commercialisation sont admissibles.

### 3.2 Entreprises admissibles

Toute entreprise légalement constituée, faisant affaires sur le territoire de la MRC et dont le siège social est au Québec, est admissible aux « **Fonds locaux** » en autant qu'elle est inscrite au *Registre des entreprises du Québec* (REQ). En ce sens, toute forme juridique est admissible.

#### Prêt direct aux promoteurs

Les « **Fonds locaux** » interviennent financièrement seulement dans des entreprises. Par conséquent, les « **Fonds locaux** » ne peuvent être utilisés pour financer directement un individu. Toutefois, **le FLI peut consentir un prêt à un individu, spécifiquement dans le cadre d'un projet de relève.**

#### 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 sont admissibles aux « **Fonds locaux** » en autant que celles-ci respectent les conditions décrites à l'annexe « **A** » jointe à la présente politique.

### 3.3 Secteurs d'activité admissibles

Les secteurs d'activité des entreprises financées par les « **Fonds locaux** » sont en lien avec le *Plan d'action local pour l'économie et l'emploi* (PALÉE). Par ailleurs, le document d'analyse des investissements doit comporter une section qui indique de quelle façon l'investissement est en lien avec le PALÉE.

### 3.4 Plafond d'investissement

Tout en respectant la proportion pour le partage des investissements entre le Fonds local d'investissement (FLI) et le Fonds local de solidarité (FLS), tel que décrit dans la convention de partenariat FLI/FLS :

#### Projet de démarrage

Le montant maximal des investissements effectués par les FLS est le moindre des deux montants suivants, soit CINQUANTE MILLE DOLLARS (50 000\$) ou DIX POUR CENT (10 %) des fonds autorisés et engagés des partenaires dans l'actif du FLS, dans une même entreprise ou société ou dans une entreprise ou société ou dans une entreprise ou société du même groupe (groupe ayant le sens conféré par la Loi sur les valeurs mobilières).

Le montant maximal des investissements effectués par le FLI est de CINQUANTE MILLE DOLLARS (50 000\$), dans une même entreprise ou société ou dans une entreprise ou société du même groupe (groupe ayant le sens conféré par la Loi sur les valeurs mobilières du Québec).

#### Entreprise existante

Le montant maximal des investissements effectués par les FLS est le moindre des deux montants suivants, soit CENT MILLE DOLLARS (100 000\$) ou DIX POUR CENT (10 %) des fonds autorisés et engagés des partenaires dans l'actif du FLS, dans une même entreprise ou société ou dans une entreprise ou société ou dans une entreprise ou société du même groupe (groupe ayant le sens conféré par la Loi sur les valeurs mobilières).

Le montant maximal des investissements effectués par le FLI est de CENT VINGT-CINQ MILLE DOLLARS (125 000\$), dans une même entreprise ou société ou dans une entreprise ou société du même groupe (groupe ayant le sens conféré par la Loi sur les valeurs mobilières du Québec).

### 3.5 Types d'investissement

Le type d'investissement effectué à même les « **Fonds locaux** » est le prêt participatif assorti, soit d'une redevance sur le bénéfice net ou sur l'accroissement des ventes, soit d'une option d'achat d'actions participantes. Les investissements peuvent être effectués également sous forme de prêt avec ou sans garantie. Les investissements sont autorisés généralement pour une période variant de 1 à 7 ans.

Dans le cas d'un projet de relève, les « **Fonds locaux** » peuvent intervenir en offrant un prêt appelé « Fonds générés ». Le capital est remboursable annuellement selon un pourcentage déterminé des fonds générés excédentaires.

#### Fonds générés excédentaires :

|   |  |
|---|--|
|   | Bénéfice net   |
| + | Amortissement  |
| - | Versement en capital sur la DLT* reconnue lors de l'investissement   |
| - | Investissements en immobilisations reconnus lors de l'investissement |

\* DLT : dette à long terme

Les intérêts sont payables mensuellement. L'horizon théorique maximal de remboursement est de 10 ans.

En aucun cas, les investissements ne peuvent être effectués sous forme de contribution non remboursable (subvention) ou de capital-actions, peu importe la catégorie.



### 3.6 Taux d'intérêt

Le comité d'investissement commun (CIC) adopte une stratégie de taux d'intérêt basé sur le principe de rendement recherché. La fixation du taux repose sur l'analyse de cinq différents facteurs, à l'aide de la Grille de détermination du taux de risque fournie par Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c., (Annexe B). Après cette analyse, le taux est établi en fonction du niveau de risque attribué à l'investissement selon la grille de taux ci-dessous. Advenant la modification des taux de rendement recherchés, le CIC devra faire la démonstration que les taux adoptés permettront d'assurer la pérennité des fonds. Une grille de taux suggérés est présentée (Annexe C).

#### Intérêts sur les intérêts

Les intérêts non remboursés à l'échéance porteront intérêt au même taux que le prêt à moins d'indication contraire stipulée dans la convention de prêt.

### 3.7 Mise de fonds exigée

#### Projet de démarrage

Dans le cas d'un projet de démarrage, la mise de fonds du ou des promoteurs doit atteindre au moins 20 % du total du coût du projet. Pour certains dossiers, cette exigence peut être plus ou moins élevée selon la qualité des promoteurs et du projet. Cependant, en aucun temps, ce ratio ne peut être inférieur à 15 %. **Exceptionnellement**, ce ratio peut être inférieur dans le cadre de projets de jeunes promoteurs.

#### Entreprise existante

Dans le cas d'une entreprise existante, l'équité de l'entreprise (avoir net) après projet doit atteindre 20 %. Pour certains dossiers, cette exigence peut être plus ou moins élevée selon la qualité des promoteurs et du projet. Cependant, en aucun temps, ce ratio ne peut être inférieur à 15 %. **Exceptionnellement**, ce ratio peut être inférieur dans le cadre de projets de relève par de jeunes promoteurs.

### 3.8 Moratoire de remboursement du capital

Exceptionnellement et à certaines conditions, l'entreprise pourra bénéficier d'un moratoire de remboursement du capital pour une période maximale de 12 mois et portant intérêt au taux précédemment décrit. Toutefois, cette période pourra être plus longue dans le cas de projets d'exportation, de support à la croissance ou d'amélioration de la productivité sans jamais dépasser 24 mois. Par ailleurs, les intérêts sur le prêt demeurent payables mensuellement.

### 3.9 Remboursement

Les remboursements sont effectués au moyen de versements mensuels fixes ou variables pour toute la durée du prêt.

### **3.10 Paiement par anticipation**

L'entreprise pourra rembourser tout ou une partie du prêt par anticipation en tout temps, moyennant le respect des conditions stipulées dans la convention de prêt.

### **3.11 Recouvrement**

Dans les situations de non-respect des obligations de l'emprunteur envers les « **Fonds locaux** », ces derniers mettront tout en œuvre pour régulariser la situation et, s'il y a lieu, auront recours à tous les mécanismes et procédures légales mis à leur disposition pour récupérer ses investissements.

### **3.12 Autres obligations de l'entreprise**

L'entreprise s'engage à fournir les rapports financiers et de gestion qui pourront être raisonnablement demandés par les « **Fonds locaux** ».

L'entreprise s'engage à informer la MRC lors de tout changement dans les activités de l'entreprise et de toute transaction pouvant modifier la propriété de l'entreprise ou de toute transaction visant la vente de la totalité ou presque des actifs de l'entreprise.

### **3.13 Frais de dossiers**

#### Frais d'ouverture

Les dossiers présentés aux « **Fonds locaux** » seront sujets à des frais d'ouverture au montant de TROIS CENTS DOLLARS (300\$) par dossier, non remboursables et payables par le promoteur ou l'entreprise.

***N.B. : Ces frais feront l'objet d'une révision annuelle.***

En aucun cas, des frais de gestion ne seront chargés, par l'organisme gestionnaire, aux « **Fonds locaux** ».

## **4. ENTRÉE EN VIGUEUR**

La présente politique d'investissement entre en vigueur à compter du 2 février 2016 et remplace toute autre politique adoptée antérieurement.

## 5. DÉROGATION À LA POLITIQUE

Le CIC doit respecter la politique d'investissement commune FLI/FLS. Il a le mandat de l'appliquer en tenant compte de la saine gestion des portefeuilles. Le CIC peut demander une dérogation à la MRC en tout temps dans la mesure où le cadre en matière d'investissement de Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c., est respecté (Annexe D). Si la demande de dérogation va au-delà de ce cadre, une demande de dérogation doit être effectuée aux deux instances, soit la MRC et Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c. Par contre, en aucun temps, les deux (2) critères suivants ne pourront être modifiés :

- plafond d'investissement (Article 3.4);
- aucun financement aux entreprises ayant un avoir net négatif après projet.

## 6. MODIFICATION DE LA POLITIQUE

La et le Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c., pourront d'un commun accord modifier la convention de partenariat et la politique d'investissement commune en autant que ces modifications demeurent dans le cadre établi par FONDS LOCAUX DE SOLIDARITÉ S.E.C., en ce qui concerne le FLS. Si la demande de modification ne provient pas du CIC, l'une ou l'autre des deux parties pourra consulter le CIC pour demander avis sur toute modification. Par contre, les modifications ne devront en aucun temps compromettre les notions d'investissement conjoint et de rentabilité des investissements ainsi que le mandat du comité d'investissement commun.

## 7. SIGNATURES

La présente constitue le texte intégral de la politique d'investissement commune FLI/FLS adoptée par la MRC de Maskinongé.

\_\_\_\_\_  
Janyse L. Pichette, directrice générale et  
secrétaire-trésorière de la MRC de Maskinongé

\_\_\_\_\_  
Robert Lalonde, préfet de la MRC de Maskinongé

DATE : \_\_\_\_\_ 20\_\_

La présente respecte le cadre en matière d'investissement de Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c.

\_\_\_\_\_  
Éric Desaulniers, directeur général des  
Fonds locaux de solidarité FTQ, s.e.c.

DATE : \_\_\_\_\_ 20\_\_

## ANNEXE A

### ENTREPRISE D'ÉCONOMIE SOCIALE

En ce qui concerne les organismes à but non lucratif (OBNL) créés selon la partie III de la Loi sur les compagnies du Québec, seules les entreprises d'économie sociale sont admissibles aux « **Fonds locaux** » en autant que celles-ci respectent les conditions suivantes :

- être une entreprise d'économie sociale respectant les caractéristiques suivantes :
  - production de biens et de services socialement utiles;
  - processus de gestion démocratique;
  - primauté de la personne sur le capital;
  - prise en charge collective;
  - incidence sur le développement local et des collectivités, notamment la création d'emplois durables, le développement de l'offre de nouveaux services et l'amélioration de la qualité de vie;
  - gestion selon une philosophie entrepreneuriale.
- opérer dans un contexte d'économie marchande;
- avoir terminé sa phase d'implantation et de démarrage;
- être en phase d'expansion;
- compter une majorité d'emplois permanents (non subventionnés par des programmes ponctuels); en plus de la qualité des emplois, ceux-ci ne doivent pas être une substitution des emplois des secteurs public et parapublic;
- détenir un avoir net correspondant à au moins 15 % de l'actif total;
- s'autofinancer à 60 % (les revenus autonomes représentent 60 % des revenus totaux et peuvent comprendre les ententes contractuelles et gouvernementales).

Le portefeuille des « **Fonds locaux** » doit être composé d'au plus 25 % d'entreprises d'économie sociale.

Les « **Fonds locaux** » n'interviennent dans aucun projet d'habitation. Par contre, dans le cadre de développement de services aux locataires ou résidants, les « **Fonds locaux** » peuvent financer, par exemple, des projets d'achat d'équipement ou de mise en place d'immobilisation permettant un meilleur cadre de vie.

Aussi, les organismes relevant du gouvernement du Québec ou ayant à gérer un programme relevant du gouvernement du Québec ne sont pas admissibles notamment les *Centres de la petite enfance* (CPE), les services de soutien à domicile, les centres de périnatalité, les services éducatifs, l'habitation, les *Centres locaux de développement* (MRC), les *Carrefours Jeunesse Emploi* (CJE), les *Municipalités régionales de comté* (MRC ou l'équivalent) et les *Conférences régionales des élus* (CRÉ).

## **ANNEXE B**

### **Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement des Fonds locaux de solidarité MRC de Maskinongé**

## Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement de Fonds local de solidarité MRC de Maskinongé

Entreprise \_\_\_\_\_

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

Complété par : \_\_\_\_\_

| COTE                    | <i>RISQUE COMMERCIAL</i><br>(Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)   | <i>RISQUE DE GESTION</i><br>(Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)  | <i>RISQUE FINANCIER</i><br>(Source d'informations, structure financière, résultats financiers, montage financier, autres considérations financières)   | <i>RISQUE TECHNIQUE</i><br>(Immobilisations, structure opérationnelle, aspect environnemental)  | RISQUE SOCIO- ÉCONOMIQUE<br>(Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)   |
|-------------------------|--|---|--|---|---|
| <b>1</b><br>Très faible | <input type="checkbox"/> Importante notoriété et crédibilité de l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> Entreprise bénéficiant d'une forte part de marché;<br><input type="checkbox"/> Marché en forte croissance;<br><input type="checkbox"/> Entreprise très bien positionnée dans son marché;<br><input type="checkbox"/> Aucun ou très peu de produits substitués;<br><input type="checkbox"/> Réseau de distribution établi et performant;<br><input type="checkbox"/> Absence ou très faible concurrence;<br><input type="checkbox"/> Barrières à l'entrée très importantes qui restreignent la venue de nouveaux concurrents;<br><input type="checkbox"/> Influence significative de l'entreprise sur la demande et les prix. | <input type="checkbox"/> Le promoteur est un gestionnaire expert;<br><input type="checkbox"/> Leadership de la direction bien implanté;<br><input type="checkbox"/> Relève identifiée et opérationnelle;<br><input type="checkbox"/> Équipe de cadres efficaces qui évoluent en complémentarité;<br><input type="checkbox"/> Chacune des fonctions est dirigée par un cadre compétent;<br><input type="checkbox"/> Présence d'un conseil d'administration de grande qualité;<br><input type="checkbox"/> Plan d'affaires révisé régulièrement et atteinte des objectifs fixés;<br><input type="checkbox"/> Excellente planification et présence de cadres budgétaires précis. | <input type="checkbox"/> Historique financier exceptionnel (croissance des ventes, rentabilité...);<br><input type="checkbox"/> Excellente structure financière;<br><input type="checkbox"/> Fortes liquidités disponibles;<br><input type="checkbox"/> Rémunération des actionnaires conforme au marché et en relation avec la rentabilité de l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> La majorité des ratios financiers surpassent ceux de l'industrie.<br><input type="checkbox"/> Financement d'actifs tangibles dans un contexte d'expansion contrôlée;<br><input type="checkbox"/> Capacité de réinvestissement importante pouvant provenir de plusieurs sources. | <input type="checkbox"/> Immobilisations modernes, fonctionnelles et efficaces;<br><input type="checkbox"/> Capacité de production suffisante et adaptée aux besoins;<br><input type="checkbox"/> Équipement et procédés à la fine pointe de la technologie;<br><input type="checkbox"/> Excellente capacité d'adaptation aux nouvelles technologies;<br><input type="checkbox"/> Entreprise à l'avant-garde technologique;<br><input type="checkbox"/> Présence d'une équipe de R&D efficace;<br><input type="checkbox"/> Présence d'un système de contrôle de qualité efficace et performant. | <input type="checkbox"/> Bassin de main-d'œuvre qualifiée important et accessible;<br><input type="checkbox"/> Les impacts sur l'environnement externe sont négligeables ou gérés de façon exemplaire;<br><input type="checkbox"/> Main-d'œuvre expérimentée et compétente;<br><input type="checkbox"/> Excellentes relations de travail;<br><input type="checkbox"/> Embauche sur une base régulière pour combler ses besoins de croissance;<br><input type="checkbox"/> Pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre spécialisée;<br><input type="checkbox"/> Conditions de travail offertes comparables ou supérieures à celles du marché. |
| <b>2</b><br>Faible      | <input type="checkbox"/> Entreprise bien établie dans un marché peu concurrentiel;<br><input type="checkbox"/> Marché en croissance;<br><input type="checkbox"/> Produit offert peu affecté par les cycles économiques;<br><input type="checkbox"/> Réseau de distribution structuré et éprouvé.   | <input type="checkbox"/> Promoteur ayant des réalisations importantes à son actif;<br><input type="checkbox"/> Présence d'une équipe de gestionnaires ou de cadres compétents;<br><input type="checkbox"/> Relève en préparation;<br><input type="checkbox"/> Présence d'un conseil d'administration;<br><input type="checkbox"/> Planification bien élaborée et suivie;<br><input type="checkbox"/> Budget établi et respecté;<br><input type="checkbox"/> Plan d'affaires révisé régulièrement et atteinte de la majorité des objectifs fixés.  | <input type="checkbox"/> Bonne structure financière;<br><input type="checkbox"/> Liquidités offrant une bonne marge de manœuvre;<br><input type="checkbox"/> Rentabilité soutenue malgré quelques fluctuations;<br><input type="checkbox"/> Bonne capacité de remboursement;<br><input type="checkbox"/> La majorité des ratios financiers se comparent à ceux de l'industrie.   | <input type="checkbox"/> Actifs de qualité;<br><input type="checkbox"/> Peu de dépenses d'entretien;<br><input type="checkbox"/> Procédés de fabrication à jour et efficaces;<br><input type="checkbox"/> Bon système de contrôle de la qualité;<br><input type="checkbox"/> Capacité d'adaptation aux nouvelles technologies;<br><input type="checkbox"/> Cycle de production régulier et facilement prévisible;<br><input type="checkbox"/> Système de production adapté et performant.   | <input type="checkbox"/> Disponibilité de la main-d'œuvre;<br><input type="checkbox"/> Les impacts pour l'environnement externe sont bien contrôlés;<br><input type="checkbox"/> Conditions de travail normales qui s'améliorent constamment;<br><input type="checkbox"/> Bonnes relations de travail;<br><input type="checkbox"/> Stabilité de la main-d'œuvre ou en légère croissance.  |
| <b>3</b><br>Moyen       | <input type="checkbox"/> Marché cible très bien défini;<br><input type="checkbox"/> Marché exploité stagnant;<br><input type="checkbox"/> Réseau de distribution opérationnel;<br><input type="checkbox"/> Les produits offerts se démarquent de ceux de la concurrence;<br><input type="checkbox"/> Entreprise en phase d'expansion contrôlée.  | <input type="checkbox"/> Promoteur d'expérience chez qui on a toutefois identifié une faiblesse significative;<br><input type="checkbox"/> Les compétences de gestion du promoteur sont démontrées par une saine gestion de ses affaires personnelles;<br><input type="checkbox"/> Réseau de contacts du promoteur intéressant;<br><input type="checkbox"/> Le promoteur prend une place prépondérante dans l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> Pas de conseil d'administration;<br><input type="checkbox"/> Présence de prévisions budgétaires auxquelles on accorde un certain suivi;<br><input type="checkbox"/> Utilisation d'indicateurs de performance.           | <input type="checkbox"/> Fonds de roulement positif (ratio de 1 à 1.5 pour 1);<br><input type="checkbox"/> Seuil de rentabilité atteint;<br><input type="checkbox"/> Rentabilité fluctuante d'un exercice à l'autre, mais généralement positive;<br><input type="checkbox"/> Capacité de remboursement normale sans excédent important;<br><input type="checkbox"/> Capacité de réinvestissement présente, mais limitée;<br><input type="checkbox"/> Historique de crédit favorable.   | <input type="checkbox"/> Léger vieillissement des immobilisations;<br><input type="checkbox"/> Équipements et procédés de fabrication à jour, malgré une certaine lenteur d'adaptation;<br><input type="checkbox"/> Rythme de production cyclique, mais assez régulier;<br><input type="checkbox"/> Dépenses d'entretien normales;<br><input type="checkbox"/> Les installations sont assujetties à une réglementation d'organisme public (sécurité, protection de l'environnement, normes de qualité...) et l'entreprise a démontré sa conformité.   | <input type="checkbox"/> Main-d'œuvre disponible, facile à former;<br><input type="checkbox"/> Conditions de travail comparables à celles du marché;<br><input type="checkbox"/> Relations de travail normales.   |

| <b>COTE</b>                 | <b>RISQUE COMMERCIAL</b><br>(Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)   | <b>RISQUE DE GESTION</b><br>(Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)   | <b>RISQUE FINANCIER</b><br>(Source d'informations, structure financière, résultats financiers, montage financier, autres considérations financières)  | <b>RISQUE TECHNIQUE</b><br>(Immobilisations, structure opérationnelle, aspect environnemental)   | <b>RISQUE SOCIO- ÉCONOMIQUE</b><br>(Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)   |
|-----------------------------|--|--|---|--|--|
| <b>4</b><br><b>Élevé</b>    | <input type="checkbox"/> Marché visé stagnant ou en légère décroissance;<br><input type="checkbox"/> Les produits offerts démontrent peu d'avantages sur ceux de la concurrence;<br><input type="checkbox"/> Présence de quelques produits substitués;<br><input type="checkbox"/> Réseau de distribution opérationnel, toutefois il est toujours en phase de développement;<br><input type="checkbox"/> L'approvisionnement en matière première est sujet à une réglementation (quotas, permis d'approvisionnement...);<br><input type="checkbox"/> Dépendance envers quelques clients importants.  | <input type="checkbox"/> Promoteur avec de bonnes connaissances générales de base, mais sans expérience;<br><input type="checkbox"/> La viabilité opérationnelle de l'entreprise repose entièrement sur l'unique promoteur.<br><input type="checkbox"/> Association récente de 2 individus ou plus;<br><input type="checkbox"/> Expertise restreinte dans une fonction précise;<br><input type="checkbox"/> Dépendance envers un employé ou cadre clé;<br><input type="checkbox"/> Très peu de planification malgré la présence d'un budget annuel.  | <input type="checkbox"/> Court historique financier à l'appui de l'analyse;<br><input type="checkbox"/> L'analyse repose sur des prévisions financières crédibles (hypothèses détaillées, structure de coûts de revient et liste de prix exhaustive...);<br><input type="checkbox"/> Croissance incontrôlée du volume d'affaires;<br><input type="checkbox"/> Capacité de remboursement à l'équilibre;<br><input type="checkbox"/> Rémunération des actionnaires variable en fonction des flux monétaires;<br><input type="checkbox"/> Mise de fonds conforme aux exigences;<br><input type="checkbox"/> Faible capacité de réinvestissement. | <input type="checkbox"/> Équipements et procédés de fabrication en retard sur les technologies, mais relativement efficaces;<br><input type="checkbox"/> Marge suffisante au niveau de la capacité de production;<br><input type="checkbox"/> Dépenses importantes pour maintenir les installations conformes à la réglementation;<br><input type="checkbox"/> Difficulté d'adaptation aux nouvelles technologies;<br><input type="checkbox"/> Présence de risques environnementaux;<br><input type="checkbox"/> Système de production mal adapté.   | <input type="checkbox"/> Éprouve certaines difficultés à recruter la main-d'œuvre requise;<br><input type="checkbox"/> Fluctuation importante des besoins en main-d'œuvre au cours d'une année;<br><input type="checkbox"/> Bonnes conditions de travail, mais légèrement inférieures à celles du marché;<br><input type="checkbox"/> Les employés clés de l'entreprise font l'objet de sollicitation de la part d'employeurs plus importants.   |
| <b>5</b><br><b>Extrême</b>  | <input type="checkbox"/> L'entreprise doit développer ses parts de marché;<br><input type="checkbox"/> Évolue dans un marché concurrentiel;<br><input type="checkbox"/> Marché en décroissance;<br><input type="checkbox"/> Produits sensibles aux cycles économiques;<br><input type="checkbox"/> Nombreux produits substitués;<br><input type="checkbox"/> Réseau de distribution démontrant des lacunes importantes à corriger;<br><input type="checkbox"/> Clientèle fidèle à la marque;<br><input type="checkbox"/> Possibilité de guerre de prix;<br><input type="checkbox"/> Dépendance face à un fournisseur;<br><input type="checkbox"/> Entreprise existante qui n'a pas atteint son seuil de rentabilité. | <input type="checkbox"/> Promoteur démontrant une expertise technique, mais dont les connaissances administratives sont à démontrer;<br><input type="checkbox"/> La gestion des affaires personnelles du promoteur démontre des lacunes;<br><input type="checkbox"/> Activités du gestionnaire concentrées sur les opérations laissant peu de place à la planification;<br><input type="checkbox"/> Gestion au quotidien (mode réactif);<br><input type="checkbox"/> Une fonction stratégique de l'entreprise démontre une carence importante;<br><input type="checkbox"/> Absence de planification précise. | <input type="checkbox"/> L'analyse repose sur des prévisions financières incomplètes ou questionnables;<br><input type="checkbox"/> Liquidités déficitaires;<br><input type="checkbox"/> Rémunération des actionnaires supérieure à la capacité de l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> Faible mise de fonds et/ou équité après projet (inférieur à 20 %);<br><input type="checkbox"/> Capacité de remboursement basée sur des prévisions financières ou dépendant d'une amélioration de la performance de l'entreprise.;<br><input type="checkbox"/> Aucun historique de crédit.  | <input type="checkbox"/> Procédés de production non rodés ou en retard sur ceux des concurrents, rendant la chaîne de production beaucoup moins efficace;<br><input type="checkbox"/> Taux de retour important;<br><input type="checkbox"/> Capacité de production à son maximum ou beaucoup trop élevée pour les besoins de l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> Procédé exigeant des dépenses en R&D constantes et importantes;<br><input type="checkbox"/> Dépenses importantes et récurrentes pour maintenir les installations conformes à la réglementation;<br><input type="checkbox"/> Cycles de production irréguliers.     | <input type="checkbox"/> Pénurie de main-d'œuvre;<br><input type="checkbox"/> Impact important ou méconnu pour l'environnement externe;<br><input type="checkbox"/> Relations de travail à établir;<br><input type="checkbox"/> Conditions de travail minimales;<br><input type="checkbox"/> Faible pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre qualifiée;<br><input type="checkbox"/> Dépendance de l'entreprise par rapport à un ou quelques employés clés.   |
| <b>6</b><br><b>Excessif</b> | <input type="checkbox"/> Marché exploité saturé ou fortement concurrentiel;<br><input type="checkbox"/> Aucune forme de validation du marché (étude de marché);<br><input type="checkbox"/> Nouveau produit dont la demande est à démontrer;<br><input type="checkbox"/> Entreprise au premier stade de démarrage;<br><input type="checkbox"/> Entreprise en phase de relance d'activités ou de consolidation financière.  | <input type="checkbox"/> Promoteur ou gestionnaire sans expérience pertinente;<br><input type="checkbox"/> Le promoteur est incapable de fournir des explications claires à nos questions;<br><input type="checkbox"/> Aucune réceptivité du promoteur face aux commentaires et recommandations de ses partenaires;<br><input type="checkbox"/> Aucun plan d'affaires;<br><input type="checkbox"/> Aucune planification (budgétaire, stratégique, opérationnelle...).  | <input type="checkbox"/> Prévisions financières optimistes et /ou reposant sur des hypothèses imprécises;<br><input type="checkbox"/> Capacité de remboursement déficitaire;<br><input type="checkbox"/> Très faible mise de fonds et/ou équité après projet (0 à 10 %);<br><input type="checkbox"/> Aucune institution financière conventionnelle ne participe au montage financier;<br><input type="checkbox"/> L'institution financière de l'entreprise tente de consolider sa position dans le dossier;<br><input type="checkbox"/> Aucune capacité de réinvestissement;<br><input type="checkbox"/> Antécédents de crédit défavorables.  | <input type="checkbox"/> Procédés et équipements de production désuets exigeant des dépenses d'entretien et réparation importantes et répétées affectant la rentabilité de l'entreprise;<br><input type="checkbox"/> Capacité de production insuffisante pour répondre à la demande;<br><input type="checkbox"/> Aucun système de contrôle de la qualité;<br><input type="checkbox"/> Cycles de production importants et imprévisibles;<br><input type="checkbox"/> L'entreprise éprouve des difficultés à maintenir ses installations conformes à la réglementation;<br><input type="checkbox"/> Risques environnementaux omniprésents. | <input type="checkbox"/> Exige une main-d'œuvre spécialisée qui n'est pas disponible à proximité;<br><input type="checkbox"/> Le projet a un impact très négatif sur la main-d'œuvre (suppression importante, réduction des conditions de travail, ...);<br><input type="checkbox"/> Impacts négatifs pour la collectivité;<br><input type="checkbox"/> Le projet exige une formation onéreuse des employés;<br><input type="checkbox"/> Taux de roulement de personnel élevé;<br><input type="checkbox"/> Relations de travail tendues, conflictuelles;<br><input type="checkbox"/> Conditions de travail inférieures à celles du marché. |

|  |      |                        |      |      |      |  |  |  |       |
|--|------|------------------------|------|------|------|--|--|--|-------|
| Cote attribuée (A)   |      |                        |      |      |      |  |  |  |       |
| Pondération (B)  | 20 % | 30 %                   | 25 % | 15 % | 10 % |  |  |  | Total |
| Cote pondérée (A*B)  |      |                        |      |      |      |  |  |  |       |
| Autres facteurs pouvant influencer le niveau de risque (spécifier) |      |                        |      |      |      |  |  |  | Prime |
| Niveau de risque global  |      | Indicateur de tendance |      |      |      |  |  |  |       |

**TABLEAU SYNTHÈSE ET CARACTÉRISATION DU NIVEAU DE RISQUE DES INVESTISSEMENTS DES FONDS LOCAUX**

| <b>Cote</b> | <b>Descriptif</b> | <b>Caractérisation du niveau de risque</b>   | <b>Intervention type des Fonds locaux</b>   | <b>Conditions d'investissement particulières et grille de taux suggérés</b>   | <b>Proportion du portefeuille</b> | <b>Commentaires</b>  |
|-------------|-------------------|--|---|---|-----------------------------------|--|
| 1           | Très faible       | <p>Entreprise existante depuis plusieurs années et très bien positionnée dans le marché où elle évolue. La concurrence a peu d'effet sur ses activités, et ses produits et services jouissent d'une notoriété importante. L'entreprise est dirigée par une équipe de direction complète dont les compétences sont reconnues et complémentaires. L'entreprise conserve une structure financière impressionnante et génère des bénéfices lui permettant de supporter sa croissance. L'entreprise bénéficie d'un fort pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre qualifiée.</p> <p>L'entreprise peut aisément obtenir le financement nécessaire à la réalisation de ses projets auprès des institutions financières conventionnelles, et ce, à des conditions très concurrentielles.</p>  | <p>Projet d'expansion. Il serait exceptionnel qu'une entreprise ayant atteint ce stade sollicite l'appui financier des Fonds locaux.</p>  | <p>Clause de pénalité pour remboursement par anticipation;<br/>Rendement fixe : 8 à 10 %<br/>Formule participative : Nil<br/>Rendement espéré : 8 à 10 %</p>  | 0 à 15 %                          | <p>L'indépendance financière des entreprises affichant un tel niveau de risque peut rendre difficile la négociation d'une formule participative. Cependant, celles-ci représentent pour les Fonds locaux des investissements permettant de réduire le risque global du portefeuille.</p> |
| 2           | Faible            | <p>Entreprise existante bien implantée dans un marché peu concurrentiel et/ou en croissance. Ses gestionnaires possèdent une bonne expertise technique et administrative et sont entourés d'une équipe compétente. Ses résultats et sa structure financière sont comparables aux principales entreprises du secteur. Les conditions de travail offertes sont comparables à celles de l'industrie et permettent de maintenir des relations de travail harmonieuses avec la main-d'œuvre.</p> <p>L'entreprise peut obtenir la majeure partie du financement nécessaire à la réalisation de ses projets auprès des institutions financières conventionnelles, et ce, aux conditions usuelles.</p>   | <p>Projet d'expansion. Généralement, l'appui financier des Fonds locaux vise seulement à minimiser l'impact du projet sur le fonds de roulement de l'entreprise. Les investissements réalisés par les Fonds locaux à ce stade permettent de réduire le risque global du portefeuille.</p>                                   | <p>Clause de pénalité pour remboursement par anticipation;<br/>Rendement fixe : 8 à 10 %<br/>Formule participative : 0 à 2 %<br/>Rendement espéré : 10 à 12 %</p>   | 5 à 25 %                          |  |
| 3           | Moyen             | <p>Entreprise existante qui a atteint le seuil de rentabilité et qui démontre une situation financière adéquate. Elle évolue dans un marché plus ou moins concurrentiel et accroît ses parts de marché progressivement, sa croissance est contrôlée. Repose souvent sur un seul gestionnaire qui démontre de bonnes connaissances techniques et administratives, mais chez qui on peut identifier certaines faiblesses sur un plan stratégique (marketing, production, gestion des ressources humaines...). La main-d'œuvre spécialisée peut faire l'objet de sollicitation de la part des entreprises plus importantes du secteur. Les conditions de travail sont normales.</p> <p>Les institutions financières acceptent de financer les projets de ces entreprises, mais exigent des garanties tangibles supplémentaires et/ou un nouvel apport en capital.</p> | <p>Projet d'expansion. L'appui financier des Fonds locaux est généralement nécessaire afin de maintenir une structure financière confortable, après projet. Elle peut également permettre à l'entreprise d'obtenir des conditions de financement moins contraignantes de la part des bailleurs de fonds conventionnels.</p> | <p>Suivi trimestriel des résultats financiers;<br/>Partage du risque souhaitable;<br/>Contrôle des coûts du projet;<br/>Clause de pénalité pour remboursement par anticipation;<br/>Rendement fixe : 8 à 12 %<br/>Formule participative : 2 à 7 %<br/>Rendement espéré : 15 %</p> | 30 à 60 %                         | <p>À ce niveau de risque, une formule participative devrait être incluse dans l'offre de financement des Fonds locaux.</p>   |



| Cote | Descriptif | Caractérisation du niveau de risque   | Intervention type des Fonds locaux   | Conditions d'investissement particulières et grille de taux suggérés   | Proportion du portefeuille | Commentaires   |
|------|------------|---|--|--|----------------------------|--|
| 4    | Élevé      | <p>Entreprise existante n'ayant pas encore atteint le seuil de rentabilité ou dont les parts de marché sont en décroissance. Entreprise toujours dans sa phase de démarrage où le développement de ses parts de marché représente sa principale préoccupation.</p> <p>Peut également être un aspect fondamental de l'entreprise qui a été identifié comme étant une faiblesse sérieuse, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carence importante du ou des gestionnaires sur le plan administratif;</li> <li>▪ Marché visé très fortement concurrentiel et/ou dominé par des majeurs de l'industrie;</li> <li>▪ Croissance trop rapide et incontrôlée;</li> <li>▪ Liquidités insuffisantes ou besoins sous-estimés.</li> </ul> <p>Niveau de risque qui justifie généralement un apport important en capital pour la réalisation des projets de l'entreprise. Cet apport, supplémentaire à la mise de fonds du promoteur est essentiel à l'implication d'une institution financière conventionnelle dans le projet.</p> | Projet d'expansion et de démarrage. L'appui financier des Fonds locaux et généralement d'autres investisseurs en capital de risque est essentiel à la réalisation du projet. | <p>Suivi mensuel des résultats financiers;<br/>Partage du risque;<br/>Contrôle des coûts du projet;<br/>Déboursement progressif souhaitable;<br/>Cautionnement personnel partiel;<br/>Clause de pénalité pour remboursement par anticipation;<br/>Rendement fixe : 10 à 14 %<br/>Formule participative : 5 à 7 %<br/>Rendement espéré : 15 à 20 %</p>                        | 15 à 20 %                  | Lorsque les Fonds locaux acceptent d'investir à ce stade, elle devrait systématiquement utiliser le prêt participatif. Le suivi-conseil prend généralement une importance capitale dans ce type de dossier.  |
| 5    | Extrême    | <p>Entreprise en phase de démarrage où l'analyse repose essentiellement sur des prévisions. Généralement aucune vente ou celles réalisées sont peu significatives.</p> <p>Peut également être une entreprise existante pour laquelle une ou des faiblesses majeures ont été identifiées et pour lesquelles, les solutions demeurent absentes, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Absence d'un réseau de distribution, ou inefficacité du réseau existant;</li> <li>▪ Dépendance face à un fournisseur ou client important;</li> <li>▪ Gestionnaire dont les compétences administratives sont à démontrer;</li> <li>▪ Antécédents de crédit défavorables.</li> </ul> <p>Malgré un apport en capital important, les institutions financières conventionnelles sont hésitantes (refusent dans la majorité des cas) à s'impliquer dans le projet.</p>   | Projet de démarrage, d'expansion et de consolidation. Les investisseurs en capital de risque supportent généralement la totalité du projet avec le promoteur.                | <p>Exigence d'un comité de gestion;<br/>Cautionnement personnel et garanti;<br/>Suivi mensuel des résultats financiers;<br/>Déboursé progressif et contrôle des coûts du projet;<br/>Partage du risque ;<br/>Clause de pénalité pour remboursement par anticipation;<br/>Rendement fixe : 12 à 15 %<br/>Formule participative : 5 à 8 %<br/>Rendement espéré : 20 à 25 %</p> | 0 à 15 %                   | Lorsque les Fonds locaux accepte d'investir à ce stade, elle devrait systématiquement utiliser le prêt participatif. Le suivi -conseil prend généralement une importance capitale dans ce type de dossier. La majeure partie des investissements en portefeuille comportant ce niveau de risque s'explique par la détérioration du risque d'un dossier existant. |
| 6    | Excessif   | <p>Entreprise au tout premier stade de démarrage et / ou entreprise existante pour laquelle une ou plusieurs faiblesses majeures ont été identifiées.</p> <p>Lorsqu'on atteint ce niveau de risque, aucune forme de financement n'est disponible, seul l'apport des promoteurs représente une source de financement.</p>  | Projet de démarrage et de consolidation. À ce stade, les Fonds locaux doit s'abstenir de tout appui financier.   | N/A  | 0 à 10 %                   | Aucune intervention financière des Fonds locaux n'est souhaitable à ce niveau de risque. Les investissements en portefeuille comportant ce niveau de risque devraient s'expliquer par la détérioration du risque d'un dossier existant.  |

## ANNEXE C

### Grille de taux suggérés

#### Calcul du taux d'intérêt

Le taux d'intérêt des investissements est calculé en ajoutant une prime de risque et une prime d'amortissement au taux de base des « **Fonds locaux** » qui est de 5 %. De plus, le premier tableau indique le rendement recherché dans le cas d'un prêt participatif.

#### Prime de risque

| Risque / Type de prêt | Prêt participatif |                     | Prêt non garanti |
|-----------------------|-------------------|---------------------|------------------|
|                       | Prime de risque   | Rendement recherché | Prime de risque  |
| Très faible           | + 1 %             | 8 %                 | + 3 %            |
| Faible                | + 2 %             | 9 %                 | + 4 %            |
| Moyen                 | + 3 %             | 11 %                | + 5 %            |
| Élevé                 | + 4 %             | 13 %                | + 6 %            |
| Extrême               | + 5 %             | 14 %                | + 7 %            |
| Excessif              | N/A               |                     | N/A              |

#### Prime d'amortissement (incluant le moratoire, s'il y a lieu)

| Terme du prêt  | 0 – 24 mois | 25 – 36 mois | 37 – 60 mois | + de 60 mois |
|----------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Prime de terme | 0 %         | 0,5 %        | 1 %          | 2 %          |

#### Prêt garanti

Le taux d'intérêt ou de rendement peut être diminué de 1 % à 2 %, dans le cas de prêt garanti par une hypothèque de premier rang sur des biens tangibles dont la valeur est supportée par une évaluation.

## **ANNEXE D**

**Annexe « C » de la Convention de crédit variable à l'investissement**

## **ADDENDA Juin 2009**

Lors du conseil d'administration tenu en juin 2009, les administrateurs du CLD de la MRC de Maskinongé ont unanimement résolu d'ajouter à la politique d'investissement commune FLI/FLS l'élément suivant :

Afin d'inciter et de favoriser les projets impliquant la construction de bâtiments non résidentiels en bois, les prêts octroyés aux entreprises concernées comprendront des conditions avantageuses : taux d'intérêt préférentiels ou moratoire de remboursement de capital et/ou d'intérêts pour une période déterminée....

Ce dernier paragraphe fait donc partie intégrante de la politique d'investissement commune FLI/FLS.