

---

# Politique de soutien aux entreprises

---

MRC d'Acton

---

Adoptée le 12 août 2015 (Conseil des maires)  
**ACTUALISÉE LE 12 OCTOBRE 2016**  
**ACTUALISÉE LE 13 SEPTEMBRE 2017**

---

# Table des matières

CHAPITRE I – PROJETS D'ENTREPRISES PRIVÉES .....	3
INTRODUCTION.....	3
1. OBJECTIFS DE LA POLITIQUE .....	3
2. STRATÉGIE DU FONDS DE SOUTIEN AUX PROJETS D'ENTREPRISES.....	3
3. DÉFINITIONS ET CONCEPTS .....	3
4. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ENTREPRENEUR (EXPERTISE-CONSEIL) .....	4
5. STRUCTURE DU FONDS .....	5
6. CRITÈRES GÉNÉRAUX D'ADMISSIBILITÉ .....	6
7. TYPES D'AIDES ACCORDÉES .....	8
8. STRUCTURE DE GESTION ET PROCESSUS DÉCISIONNEL .....	9
9. RESPONSABILITÉS D'APPLICATION .....	11
ANNEXE A .....	12
CHAPITRE II – PROJETS D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF .....	16
INTRODUCTION.....	16
1. OBJECTIFS DE LA POLITIQUE .....	16
2. STRATÉGIE DU FONDS DE SOUTIEN AUX PROJETS D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF .....	16
3. CONCEPT D'ÉCONOMIE SOCIALE ET DÉFINITIONS .....	17
4. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ORGANISME (EXPERTISE-CONSEIL) .....	18
5. CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ .....	18
6. TYPES D'AIDES ACCORDÉES .....	20
7. STRUCTURE DE GESTION ET PROCESSUS DÉCISIONNEL .....	21
8. RESPONSABILITÉS D'APPLICATION .....	233
9. ENTRÉE EN VIGUEUR .....	23
ANNEXE B –D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF .....	24

---

# CHAPITRE I – PROJETS D'ENTREPRISES PRIVÉES

## INTRODUCTION

La MRC d'Acton a pour mandat le développement socioéconomique de son territoire, notamment grâce au soutien à l'entrepreneuriat privé et collectif. Elle offre les services de première ligne aux entrepreneurs et s'assure d'être complémentaire aux ressources existantes sur le territoire, et ce au bénéfice exclusif du promoteur, notamment en termes de relève d'entreprise ou de projets d'exportation.

Les efforts d'accompagnement des projets d'entreprise constituent l'activité de base du service de développement de MRC d'Acton, principalement par l'intervention d'expertises internes.

Cet accompagnement peut être appuyé par une aide financière sous forme de contribution non remboursable lorsque le projet le requiert.

## 1. OBJECTIFS DE LA POLITIQUE

- **Répondre efficacement aux besoins des entrepreneurs dans les différentes phases de leur projet d'entreprise.**
- **Assurer une saine gestion des fonds destinés au soutien financier de ces entreprises.**
- **Définir les différentes applications de cette aide financière non remboursable.**

## 2. STRATÉGIE DU FONDS DE SOUTIEN AUX PROJETS D'ENTREPRISES

**2.1. La stratégie de soutien financier vise à encourager tous les entrepreneurs du territoire à chacun des stades de l'entreprise, tout en privilégiant :**

- Les entreprises en phase de démarrage;
- Les jeunes entrepreneurs de 39 ans et moins;
- Les entrepreneurs de la relève.

**2.2. Le soutien financier d'un projet d'entreprise doit être essentiel à la réalisation du projet d'entreprise tout en lui apportant une plus-value, qu'il soit en phase de démarrage, d'expansion ou de relève.**

## 3. DÉFINITIONS ET CONCEPTS

**Dates de début d'activité :** Les dates des premières ventes ou des premiers achats et, à défaut de celles-ci, la date du bail.

**Entreprise en démarrage :** Une entreprise en activité de sa 1<sup>re</sup> à sa 3<sup>e</sup> année.

**Entreprise en consolidation :** Une entreprise en difficultés techniques et/ou financières.

**Entreprise en expansion** : Une entreprise qui désire accroître ses activités.

**Viabilité économique** : Présume des revenus suffisants pour supporter les dépenses et la portion courante de la dette et le fonds de roulement à court, moyen et long termes.

**Rentabilité économique** : De façon simple, c'est l'atteinte de la viabilité à laquelle on ajoute une notion d'efficacité définie entre autres par le niveau de marge nette sur les ventes, le rendement sur le capital investi et le rendement de l'avoir des actionnaires par rapport au capital investi.

**Revenus autonomes** : Proviennent de la vente de biens et services par l'entreprise privée ou collective à des clients ou usagers.

**Concurrence indue** : Projets subventionnés dans des secteurs encombrés ou en forte concurrence à l'intérieur d'une même économie ou d'une économie à l'autre.

**Substitution d'emplois** : Projets subventionnés qui ne créent pas de nouveaux emplois, mais en déplacent d'une entreprise à l'autre.

**Relève/transfert d'entreprise** : Un transfert d'entreprise peut s'effectuer dans le cadre d'une relève familiale, d'un rachat par des employés ou des cadres ou par la vente à un tiers, notamment un concurrent. Peu importe la forme qu'elle prend, cette opération doit être conclue dans les règles de l'art et surtout, prêter longtemps d'avance. La relève comprend le transfert de direction, de propriété et de connaissances.

**Protocole d'entente** : Document décrivant un accord ou une convention bilatérale ou multilatérale entre ses parties.

**Commercialisation :**

- Ensemble des activités commerciales d'une entreprise, c'est-à-dire les activités de mise sur le marché de ses produits et services, notamment les études de marché, la communication commerciale (publicité, promotion des ventes et relations publiques), la gestion des ventes, la distribution physique et le service après-vente; et la compétitivité globale des nouvelles techniques et des nouveaux procédés et produits

## 4. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ENTREPRENEUR (EXPERTISE-CONSEIL)

Les conseillers de DEL accompagnent tout entrepreneur qui en fait la demande à chacune des différentes étapes de l'élaboration de son projet d'entreprise.

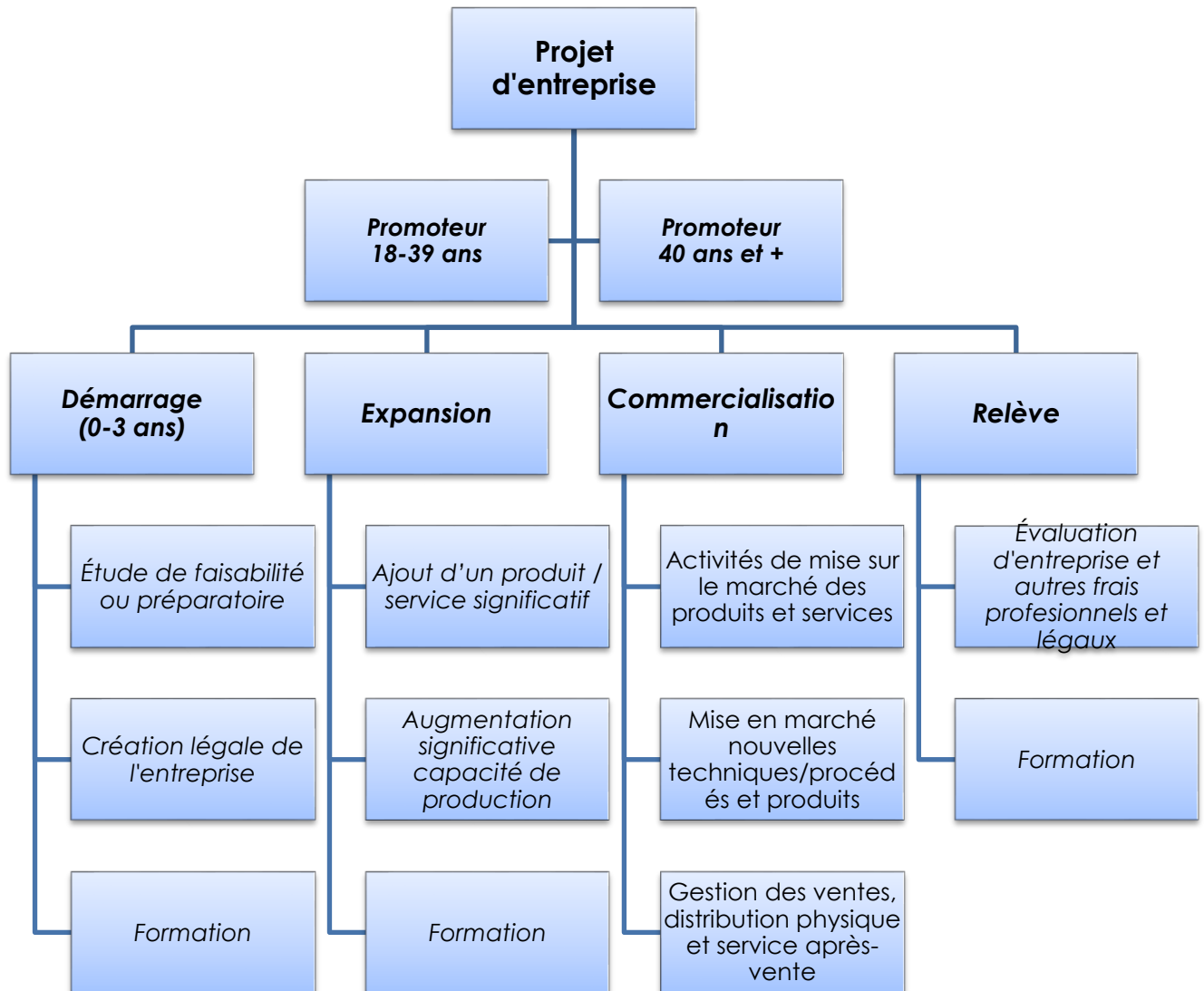
Ce dernier reçoit le soutien, les conseils et l'aide technique appropriés à son projet par l'entremise des ressources professionnelles, notamment en termes de :

- **conseils stratégiques en développement des affaires;**
- **démarrage, expansion et consolidation d'entreprises;**
- **commercialisation;**
- **financement;**
- **stratégie de localisation.**

L'accompagnement de l'entrepreneur engage ce dernier à collaborer étroitement avec l'équipe de DEL durant le temps nécessaire à la réalisation de son projet, quelle qu'en soit la phase (démarrage, expansion ou relève).

## 5. STRUCTURE DU FONDS

Le soutien financier accordé par la MRC dans le cadre d'un projet d'entreprise peut se décliner selon le stade du projet et selon le type de promoteur :



## 6. CRITÈRES GÉNÉRAUX D'ADMISSIBILITÉ

### 6.1. Le promoteur du projet doit répondre aux critères suivants :

- être citoyen canadien ou immigrant reçu et être résident permanent du Québec;
- avoir au moins 18 ans à la date de signature de la demande;
- posséder une expérience ou une formation pertinente au projet;
- s'engager à travailler à temps complet dans l'entreprise dès son démarrage;
- détenir au moins 51% des parts décisionnelles de l'entreprise;
- deux (2) promoteurs au maximum peuvent être admissibles par projet. Ces derniers doivent détenir ensemble au minimum 51% des parts de l'entreprise. Une convention entre partenaires/d'actionnaires est fortement recommandée;
- l'âge du ou des promoteur(s) déterminera le niveau d'aide financière admissible (Cf. tableau en annexe A)

### 6.2. Le projet doit répondre aux critères suivants :

- La majorité des activités économiques prévues au projet d'entreprise doivent être situées sur le territoire de la MRC d'Acton. Le siège social, la direction et les principales activités de gestion de l'entreprise peuvent être situés à l'extérieur du territoire de la MRC si le projet génère des impacts économiques importants ou solidifie la base économique de la MRC d'Acton.
- Dans le cas d'une entreprise industrielle, la production doit également être localisée sur le territoire desservi par la MRC d'Acton.

***La MRC étant gestionnaire du fonds, d'autres conditions d'admissibilité peuvent être évaluées afin de répondre aux réalités du projet.***

### 6.3. Types de projets admissibles

**(Cf. tableau en annexe A)**

#### 6.3.1. Phase de démarrage

- ÉTUDE DE FAISABILITÉ OU PRÉPARATOIRE À LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE
- CRÉATION LÉGALE DE L'ENTREPRISE
- FORMATION DU PROMOTEUR

#### 6.3.2. Phase d'expansion

- AJOUT D'UN PRODUIT OU D'UN SERVICE SIGNIFICATIF
- AUGMENTATION SIGNIFICATIVE DE LA CAPACITÉ DE PRODUCTION
- FORMATION DU PROMOTEUR

### 6.3.3. Phase de commercialisation

- ÉTUDE MARKETING ET ÉTUDES DE MARCHÉ
- PLAN DE COMMUNICATION
- OUTILS PROMOTIONNELS
- FORMATION DU PROMOTEUR

### 6.3.4. Phase de relève

- ÉVALUATION D'ENTREPRISE/AUTRES FRAIS LÉGAUX
- FORMATION DU PROMOTEUR

## 6.4. Projets non admissibles

**Pour chacun des volets du présent Fonds, les projets ne doivent pas :**

- ⊗ *favoriser les substitutions d'emplois;*
- ⊗ *être contrôlés par une autre partie que le promoteur tel que les projets reliés à des franchises;*
- ⊗ *être une entreprise dont les activités principales ou parallèles portent à controverse et avec lesquelles il serait déraisonnable d'associer le nom de la MRC ex :à caractère sexuel, religieux, politique, etc.;*
- ⊗ *être une entreprise agissant à titre de sous-contractant exclusif pour une seule entreprise ou non conforme à la définition de travail autonome du Ministère du Revenu du Québec;*
- ⊗ *être à caractère spéculatif.*

**De plus, ne sont pas admissibles les entreprises œuvrant dans un secteur d'activité à forte concurrence, saturé ou non prioritaire selon la MRC d'Acton.**

## 6.5. Secteurs d'activités en aucun cas admissibles :

- |   |  |
|---|--|
| ⊗ <i>agents immobiliers, agents et courtiers d'assurances et en valeurs mobilières;</i>                     | ⊗ <i>entretien ménager, conciergerie;</i>  |
| ⊗ <i>cafés Internet;</i>  | ⊗ <i>résidences pour personnes âgées ou handicapées (de petite envergure);</i>           |
| ⊗ <i>camionneurs indépendants;</i>  | ⊗ <i>restaurants de type «restauration rapide», bars, services de traiteurs;</i>         |
| ⊗ <i>centres vidéo;</i>   | ⊗ <i>services de garde à l'enfance, garderies;</i>                                       |
| ⊗ <i>déneigement;</i>   | ⊗ <i>services personnels : coiffure, esthétique, bronzage, épilation, massage, etc.;</i> |
| ⊗ <i>dépanneurs, garages mécaniques et postes d'essence (sauf service de proximité jugé indispensable);</i> | ⊗ <i>entreprises saisonnières (sauf si rentabilité).</i>                                 |
| ⊗ <i>distribution (pain, lait, etc.);</i>   |  |
| ⊗ <i>entrepreneurs généraux en construction et rénovation;</i>  |  |

## 6.6. Dépenses admissibles

Cf. tableau en annexe A

## 6.7. Dépenses non admissibles

- ⊗ les dépenses affectées à la réalisation d'un projet, mais effectuées avant la date de la réception de la demande officielle par la MRC;
- ⊗ les dépenses relatives au financement de son service de la dette, au remboursement d'emprunt à venir ou au financement d'un projet déjà réalisé;
- ⊗ les honoraires et frais de service de consultants d'une entreprise dans laquelle l'un des promoteurs possède une participation.

## 7. TYPES D'AIDES ACCORDÉES

### 7.1. Détermination de l'aide financière

L'aide financière prend la forme d'une **contribution non remboursable**. Selon les besoins de l'entreprise et dans le respect des enveloppes budgétaires disponibles, le montant de l'aide financière sera évalué et déterminé par les professionnels de la MRC.

Les aides financières combinées provenant des gouvernements du Québec et du Canada et de la MRC ne pourront excéder 50 % des coûts totaux du projet.

Dans le calcul des aides financières gouvernementales, une aide non remboursable est considérée à 100 % de sa valeur alors qu'une aide remboursable (prêt) n'est considérée qu'à 30 % de sa valeur.

### 7.2. Montant de l'aide financière

#### 7.2.1. Critères généraux

Les sommes allouées ne pourront dépasser la mise de fonds du promoteur bénéficiaire.

Advenant qu'un projet d'entreprise ou un promoteur (ou groupe promoteur) soit admissible à plusieurs volets du présent Fonds, le montant maximal des contributions financières non remboursables provenant de la MRC d'Acton ne pourra excéder **10 000 \$** par promoteur ou par entreprise, sauf dans le cas des jeunes promoteurs dont le montant pourrait aller jusqu'à **12 000 \$** maximum.

#### 7.2.2. Critères par volet et catégorie de promoteur

Cf. tableau en annexe A



### 7.3. Modalités de versement des aides accordées

Tous les projets autorisés feront l'objet d'un protocole d'entente entre la MRC et le promoteur. Ce protocole définira les conditions de versement de l'aide financière et les obligations des parties.

**Le déboursement des montants accordés sera effectué sur présentation des pièces justificatives, factures ou reçus, en lien avec les dépenses encourues telles que décrites dans le protocole d'entente, sauf dans le cas de dépenses en fonds de roulement (première année d'opération).**

## 8. STRUCTURE DE GESTION ET PROCESSUS DÉCISIONNEL

### 8.1. Cheminement de la demande

La MRC s'assure de la bonne gestion du *Fonds de soutien aux projets d'entreprises* tout au long du processus décisionnel, de l'analyse au déboursement du montant de contribution financière accordée.

Aux fins de présentation au **Comité d'investissement commun (CIC)**, les professionnels de la MRC préparent :

- l'analyse complète du projet et l'élaboration du sommaire exécutif (demande de financement);
- les recommandations en termes de soutien financier adéquat au projet (montant et conditions).

**Le Comité d'investissement commun (CIC) est l'instance de recommandation de la MRC en matière de projet d'entreprise privée ou d'entrepreneuriat collectif. Ses recommandations sont entérinées par le conseil des maires de la MRC par voie de résolution.**

Le CIC étudie les projets présentés par les conseillers de la MRC et recommande les décisions financières adéquates en relation avec l'analyse quant au montant à accorder dans le projet. Ce comité est également responsable du suivi des projets approuvés.

Une fois la demande acceptée par le conseil des maires de la MRC, le promoteur du projet financé accepte et signe un protocole d'entente avec la MRC énonçant les engagements que chacune des parties prend envers l'autre, notamment les conditions de déboursement de la contribution non remboursable accordée.

Le déboursement de l'aide financière se fait uniquement sur réception de pièces justificatives en relation avec les dépenses admissibles du projet. Le conseiller juge de la pertinence du document présenté et s'assure alors de l'émission des chèques. Aucun montant ne sera accordé à l'avance, sauf situation exceptionnelle clairement énoncée dans le protocole d'entente.

## 8.2. Critères de décision

8.2.1. La décision d'investissement repose principalement sur :

- 1) la qualité du promoteur;
- 2) la viabilité du projet;
- 3) l'innovation.

Ces trois critères peuvent être déclinés ainsi :

### **Qualité du promoteur:**

- il détient les connaissances, les compétences et les expériences inhérentes au domaine dans lequel il œuvrera;
- il détient ou est en mesure d'obtenir tous les permis et autorisations nécessaires à l'exploitation de l'entreprise;
- il n'est pas en mesure de démarrer son entreprise sans l'apport fourni par le présent programme;
- il est capable de fournir tous les documents jugés utiles à l'étude de sa demande, entre autres: bilan personnel, curriculum vitae, lettre d'acceptation de son financement par son institution financière.

### **Viabilité du projet :**

- répond à un besoin du ou des marché(s) visé(s);
- démontre des chances appréciables de survie à moyen et à long terme (potentiel de viabilité et de rentabilité raisonnable et vérifiable);
- repose sur le réalisme du plan d'affaires : aspects financiers, commercialisation, opérations et échéanciers;
- n'impose pas, de l'avis de la MRC, une concurrence induite sur une ou des entreprises offrant des produits et/ou des services similaires.

### **Innovation**

- originalité du projet;
- pertinence dans l'économie régionale;
- potentiel de création d'emplois à moyen terme.

**9.2.2 Dans le cas d'un projet de relèvement, cinq facteurs sont à considérer afin de réaliser avec succès les différentes étapes d'un transfert (source : CTE Montérégie) :**

- l'historique et l'exploitation : source appréciable de renseignements qualitatifs et quantitatifs (force de vente, positionnement dans le marché,

potentiel d'innovation, capacité à surmonter les périodes creuses, la stratégie marketing, etc.);

- le capital humain : les employés de longue date peuvent expliquer bien des choses sur les activités de l'entreprise à un moment précis;
- l'analyse financière : les chiffres en disent long sur la rentabilité de l'entreprise et les tendances du marché;
- les clients et les fournisseurs : l'entreprise compte-t-elle sur des clients fidèles et des fournisseurs consciencieux? Ces derniers détiennent de l'information précieuse sur les activités commerciales de l'entreprise;
- les produits : une évaluation des marchandises en réserve permettra d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise.

## 9. RESPONSABILITÉS D'APPLICATION

### 9.1. Engagement du promoteur

Le promoteur s'engage à :

- fournir les documents financiers nécessaires à l'évaluation de sa situation financière, soit l'état des résultats mensuels ou trimestriels, selon que l'exige la MRC et ce pendant une période de deux ans suivant la remise de l'aide financière, ce qui permet un meilleur suivi et accompagnement du promoteur et de son/leur projet d'entreprise;
- présenter des pièces justificatives démontrant que la totalité de l'aide financière a été versée dans l'entreprise;
- informer au préalable la MRC de tout changement de nature à modifier le projet financé, les activités ou la propriété de l'entreprise. La MRC évaluera alors la pertinence de maintenir ou non l'aide financière accordée au promoteur.

Le non-respect de ces engagements ou toute situation de fraude peuvent entraîner le retrait en tout ou en partie, voire le remboursement des aides consenties au-promoteur.

### 9.2. Visibilité de la MRC d'Acton

Le ou les promoteur(s) ayant bénéficié d'un soutien technique et/ou financier de la MRC d'Acton autorisent la MRC à publiciser à l'intérieur de ses outils promotionnels l'ensemble des aides et le nombre de projets soutenus.

## ANNEXE A

Stade du projet	Activité visée	Admissibilité	Dépenses admissibles	Montant maximal de l'aide
<b>Démarrage (0-3 ans)</b>	<b>Étude de faisabilité ou préparatoire à la création d'entreprises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires abrégé présentant le projet d'entreprise/promoteurs</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan détaillé de l'étude</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 50% du coût du projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Honoraires professionnels</li> <li>✓ Frais d'expertise</li> <li>✓ Tout autre frais encouru pour les services de consultants/spécialistes (à valider avec DEL)</li> </ul>	<b>Maximum de 50 % ou de 2 000 \$ 3 000 \$ pour les jeunes promoteurs (39 ans et -)</b>
	<b>Création d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires complet incluant des prévisions financières portant sur les deux premières années d'opération qui démontrent de bonnes possibilités de viabilité et de rentabilité</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Création d'un emploi permanent à temps plein dès le début des opérations (incluant l'emploi du promoteur)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Création d'au moins deux emplois s'il s'agit de deux promoteurs (incluant ceux des promoteurs)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds (en argent/biens) du promoteur : minimum 20 % du coût total du projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dépenses en capital - terrain, bâtisse, équipement, machinerie, matériel roulant, frais d'incorporation ou toute autre dépense de même nature</li> <li>✓ Acquisition de technologie - savoir-faire, licence ou accord de fabrication, brevet; de logiciels ou progiciels ou toute autre dépense de même nature</li> <li>✓ Besoins de fonds de roulement - opérations de l'entreprise pour la 1<sup>re</sup> année</li> </ul>	<b>Maximum de 50 % ou 5 000 \$ 6 000 \$ pour les jeunes promoteurs (39 ans et -)</b>
	<b>Formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Bonnes possibilités de viabilité et de rentabilité</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan de cours en lien direct avec démarrage</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 50 % du coût total projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Frais d'inscription</li> <li>✓ Coûts du matériel didactique</li> </ul>	<b>Maximum de 50 % ou 2 000 \$ 3 000 \$ pour les jeunes promoteurs (39 ans et -)</b>

Stade du projet	Activité visée	Admissibilité	Dépenses admissibles	Montant maximal de l'aide
<b>Commercialisation</b>	<b>Activités de mise sur le marché des produits et services (nouveaux ou existants)</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires abrégé/sommaire exécutif présentant le contexte d'entreprise et le projet de commercialisation; <input checked="" type="checkbox"/> Plan détaillé de l'étude de marché ou autre le cas échéant; <input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 50% du coût du projet	<input checked="" type="checkbox"/> Étude marketing et études de marché <input checked="" type="checkbox"/> Plan de communication et/ou de relations publiques <input checked="" type="checkbox"/> Outils promotionnels directs (site web, étiquettes, etc.)	<b>Maximum de 50 % ou 5 000 \$</b>
	<b>Gestion des ventes, distribution physique et service après-vente</b>	Mêmes critères que ci-dessus	<input checked="" type="checkbox"/> Étude de planification des ventes et/ou planification de la distribution <input checked="" type="checkbox"/> Appui aux activités de merchandising <input checked="" type="checkbox"/> Honoraires professionnels spécialisés (SAV, aménagement /design de vitrine/étalage)	<b>Maximum de 50 % ou 5 000 \$</b>
	<b>Formation</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Plan de cours en lien direct avec le projet de commercialisation <input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 50% du coût du projet	<input checked="" type="checkbox"/> Frais d'inscription <input checked="" type="checkbox"/> Coûts du matériel didactique	<b>Maximum de 50 % ou 2 000 \$</b>

Stade du projet	Activité visée	Admissibilité	Dépenses admissibles	Montant maximal de l'aide
<b>Expansion</b>	<b>Ajout d'un produit ou d'un service significatif ou augmentation significative de la capacité de production</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires complet incluant deux années de prévisions financières</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds (en argent/biens) du promoteur : minimum 20% du coût total du projet</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Entreprise en opération</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> États financiers présentant un avoir net positif</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Expectative raisonnable de profit</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Création minimale d'emploi(s) supplémentaire(s) – impacts économiques</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Salaire annuel minimum visé par l'entrepreneur sans affecter les opérations de l'entreprise : 20 000 \$</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Dépenses en capital - terrain, bâtisse, équipement, machinerie, matériel roulant ou toute autre dépense de même nature</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Acquisition de technologie (savoir-faire, licence ou accord de fabrication, brevet), de logiciels ou progiciels ou toute autre dépense de même nature</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Frais de services professionnels directement liés à l'expansion (à valider avec la MRC)</li> </ul>	<b>Maximum de 50 % ou 4 000 \$</b>
	<b>Formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan de cours en lien direct avec le projet d'expansion d'entreprise</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 50% du coût total du projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Frais d'inscription</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Coûts du matériel didactique</li> </ul>	<b>Maximum de 50 % ou 2 000 \$ 3 000 \$ pour les jeunes promoteurs (39 ans et -)</b>

Stade du projet	Activité visée	Admissibilité	Dépenses admissibles	Montant maximal de l'aide
<b>Relève</b>	<b>Transfert de direction, de propriété et de connaissances</b>	<p><u>Le promoteur :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Possède expérience/formation pertinente au projet (DES ou équivalence académique) et capacités de gestion suffisantes pour mener à bien son projet;</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Possède compétences, habiletés et motivation à assurer un poste de direction</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> S'engage à contribuer activement pour assurer la pérennité de l'entreprise</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds (en argent/biens) du promoteur : minimum 20 % du coût total du projet</li> </ul> <p><u>Le projet d'entreprise visé par le projet de relève :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Répond au(x) besoin(s) du ou des marché(s) identifié(s);</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> S'appuie sur un plan de relève complet incluant deux années de prévisions financières, jugées à la satisfaction de la MRC;</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Démonstre des chances appréciables de survie à moyen et à long terme (viabilité et rentabilité raisonnable et vérifiable)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Ne vient pas concurrencer une ou des entreprises offrant des produits et/ou services similaires à l'intérieur d'un marché jugé saturé.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Honoraires professionnels</li> <li>✓ Frais d'expertises ou tout autre frais encouru par le repreneur pour les services d'un évaluateur agréé dans le cas d'un achat d'actions, d'un évaluateur mobilier/immo bilier pour un rachat d'actifs, ou tout autre expert reconnu par la MRC</li> </ul>	<p><b>Maximum de 50 % ou 5 000 \$</b></p>
	Formation	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan de cours en lien direct avec le transfert des connaissances dans le cadre d'une relève d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Frais d'inscription</li> <li>✓ Coûts du matériel didactique</li> </ul>	<p><b>Maximum de 50 % ou 2 000 \$</b> <b>3 000 \$ pour les jeunes</b></p>

Mise de fonds du promoteur :  
minimum 50 % du coût total  
du projet

**promoteurs  
(39 ans et -)**

---

## CHAPITRE II – PROJETS D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

### INTRODUCTION

La MRC d'Acton a pour mandat le développement socioéconomique de son territoire, notamment grâce au soutien à l'entrepreneuriat privé et collectif. Elle offre les services de première ligne aux entrepreneurs et s'assure d'être complémentaire aux ressources existantes sur le territoire, et ce au bénéfice exclusif du promoteur, notamment en termes de relève d'entreprise ou de projets d'exportation.

Les efforts d'accompagnement des projets d'entreprise privés ou collectifs constituent l'activité de base de la corporation, principalement par l'intervention d'expertises internes.

Cet accompagnement peut être appuyé par une aide financière sous forme de contribution non remboursable lorsque le projet le requiert.

Le **fonds de soutien aux projets d'entrepreneuriat collectif (économie sociale)** a pour objectif de soutenir les projets d'économie sociale issus de l'entrepreneuriat collectif (OBNL et coopératives).

### 1. OBJECTIFS DE LA POLITIQUE

- Répondre efficacement aux besoins des promoteurs dans le succès de leur projet d'entrepreneuriat collectif.
- Assurer une saine gestion des fonds destinés au soutien financier de ces projets.
- Définir les différentes applications de cette aide financière non remboursable.

### 2. STRATÉGIE DU FONDS DE SOUTIEN AUX PROJETS D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

**2.1. La stratégie de soutien financier vise à encourager tous les projets d'entrepreneuriat collectif du territoire :**

- en phase de démarrage;
- en consolidation ou développement/commercialisation;
- stimulant les services essentiels en milieu rural (services de proximité).

**2.2. Le soutien financier d'un projet d'entrepreneuriat collectif doit être essentiel à la réalisation du projet tout en lui apportant une plus-value, qu'il soit en phase de démarrage, de consolidation ou de développement/commercialisation.**



### 3. CONCEPT D'ÉCONOMIE SOCIALE ET DÉFINITIONS

#### 3.1. Concept d'économie sociale ou entrepreneuriat collectif :

Selon la Loi sur l'économie sociale (Assemblée nationale du Québec) :

**On entend par « économie sociale », l'ensemble des activités économiques réalisées à des fins sociales dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui sont exploitées conformément aux principes suivants:**

1° l'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité;

2° l'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics au sens de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels;

3° les règles applicables à l'entreprise prévoient un processus de prise de décision démocratique;

4° les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise.

#### 3.2. Autres définitions

**Entreprise d'économie sociale :** entreprise dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui est exploitée, conformément aux principes énoncés au premier alinéa, par une coopérative, une mutuelle ou un organisme à but non lucratif.

**Organisme avec volet entrepreneurial (projet d'économie sociale) :** organisations intervenant en soutien au domaine de l'économie sociale en plus des entreprises d'économie sociale, afin d'offrir de l'expertise, des ressources ou des services variés à travers des projets distincts de leur mandat de base.

**Projet en développement/commercialisation :** Projet qui vise l'amélioration, la diversification ou l'accroissement des activités qui désire améliorer, diversifier ou accroître ses activités

**Revenus autonomes :** sommes provenant de la vente de biens et services par l'entreprise collective à des clients, usagers ou membres

**Autres définitions :** se référer au Chapitre I, article 3

## 4. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ORGANISME (EXPERTISE-CONSEIL)

Les conseillers de la MRC accompagnent tout organisme (OBNL ou coopérative) qui en fait la demande à chacune des différentes étapes de l'élaboration de son projet d'entrepreneuriat collectif.

Ce dernier reçoit le soutien, les conseils et l'aide technique appropriés à son projet par l'entremise des ressources professionnelles disponibles à la MRC, notamment en termes de :

- conseils stratégiques dans chacune des fonctions de l'organisme;
- démarrage, consolidation et développement d'entreprise;
- financement;
- stratégie de localisation.

L'accompagnement de l'organisme engage ce dernier à collaborer étroitement avec l'équipe des professionnels de la MRC durant le temps nécessaire à la réalisation de son projet, qu'il soit en phase de démarrage ou de développement.

## 5. CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

### 5.1. Pour une entreprise

#### 5.1.1. Production de biens et services

- Améliorer la qualité de vie des personnes ou des communautés
- Répondre à des besoins sociaux, culturels et environnementaux et être en lien avec des partenaires
- Répondre à un marché établi ou à développer

#### 5.1.2. Développement de marché / commercialisation

- Autogénérer une proportion significative de revenus
- Établir un juste prix de vente
- Favoriser l'accessibilité des biens et services en fonction des conditions de vie des personnes

#### 5.1.3. Création/consolidation d'emplois

- Créer/consolider des emplois durables et de qualité
- Offrir des perspectives d'emploi à des personnes vulnérables ou démunies

#### 5.1.4. Gouvernance

- OBNL ou COOP à but non lucratif ayant son siège social dans la MRC d'Acton ou dont le projet dessert totalement ou en partie les besoins du territoire
- Mode d'organisation et pratiques de saine gouvernance

### **5.1.5. Protection de l'environnement**

- Mettre en place des mesures pour contribuer à la protection de l'environnement : réutiliser, récupérer, recycler, valoriser
- Favoriser la qualité de l'environnement, l'achat de fournitures biodégradables et l'achat local

## **5.2. Pour un organisme avec volet entrepreneurial (projet d'économie sociale)**

### **5.2.1. Production de biens et services**

- Améliorer la qualité de vie des personnes ou des communautés
- Répondre à des besoins sociaux, culturels et environnementaux, à caractère régional (territoire MRC), et être soutenu de façon significative par au moins un des partenaires publics régionaux (MRC)
- Avoir un projet structurant pour la région d'Acton

### **5.2.2. Développement de marché / commercialisation**

- S'assurer que le montage financier (subventions et autres) couvre le coût des biens et services et que les montants soient utilisés intégralement pour le projet proposé
- Favoriser l'accessibilité des biens et services en fonction des conditions de vie des personnes

### **5.2.3. Création ou consolidation d'emplois**

- Offrir des possibilités d'emploi à des personnes vulnérables ou démunies
- Créer/consolider des emplois durables et de qualité

### **5.2.4. Gouvernance**

- OBNL ou COOP à but non lucratif ayant son siège social dans la MRC d'Acton ou dont le projet dessert totalement ou partie les besoins du territoire
- Mode d'organisation et pratiques de saine gouvernance
- Comptabilité détaillée et distincte pour le projet

### **5.2.5. Protection de l'environnement**

- Mettre en place des mesures pour contribuer à la protection de l'environnement : réutiliser, récupérer, recycler, valoriser
- Favoriser la qualité de l'environnement, l'achat de fournitures biodégradables et l'achat local

## **5.3. Autres conditions**

- Rencontrer un conseiller en développement des entreprises
- Dépôt d'un plan d'affaires sommaire présentant le contexte d'entreprise et le projet de commercialisation
- Répondre à une demande appuyée par une étude de marché

- ☑ Démontrer la viabilité financière du projet sans porter préjudice aux entreprises ou aux organismes déjà existants
- ☑ Déposer un plan avec des prévisions financières sur deux ans
- ☑ Accepter un accompagnement stratégique et financier dans une perspective de développement durable
- ☑ Ne pas favoriser les substitutions d'emplois
- ☑ être une entreprise dont les activités principales ou parallèles portent à controverse et avec lesquelles il serait déraisonnable d'associer le nom de la MRC ex : à caractère sexuel, religieux, politique
- ☑ Ne pas être à caractère spéculatif ou financier (ex. coopératives financières ou mutuelles).

**De plus, ne sont pas admissibles les entreprises collectives œuvrant dans un secteur d'activité à forte concurrence, saturé ou non prioritaire selon le PALÉE en vigueur.**

**La MRC étant gestionnaire du fonds, d'autres conditions d'admissibilité peuvent être évaluées afin de répondre aux réalités du projet.**

#### **5.4. Dépenses admissibles**

**Cf. tableau en annexe B**

#### **5.5. Dépenses non admissibles**

- ⊖ les dépenses affectées à la réalisation d'un projet, mais effectuées avant la date de la réception de la demande officielle par la MRC;
- ⊖ les dépenses relatives au financement de son service de la dette, au remboursement d'emprunt à venir ou au financement d'un projet déjà réalisé;
- ⊖ les honoraires et frais de service de consultants d'une entreprise dans laquelle l'un des promoteurs possède une participation.

## **6. TYPES D'AIDES ACCORDÉES**

### **6.1. Détermination de l'aide financière**

L'aide financière prend la forme d'une **contribution non remboursable**. Selon les besoins du projet et dans le respect des enveloppes budgétaires disponibles, le montant de l'aide financière sera évalué et déterminé par les professionnels de la MRC.

Les aides financières combinées provenant des gouvernements du Québec et du Canada et de la MRC ne pourront excéder 90 % des coûts totaux du projet (règle du cumul gouvernemental).

*Note : Dans le calcul du cumul des aides financières gouvernementales, une aide non remboursable est considérée à 100 % de sa valeur alors qu'une aide remboursable est considérée à 30 %.*

La mise de fonds des promoteurs, en argent liquide et en transfert d'actifs, doit atteindre **au moins 10 % du total des coûts** du projet.

## **6.2. Modalités de versement des aides accordées**

Tous les projets autorisés feront l'objet d'un protocole d'entente entre la MRC et le promoteur. Ce protocole définira les conditions de versement de l'aide financière et les obligations des parties.

**Le déboursement des montants accordés sera effectué sur présentation des pièces justificatives, factures ou reçus, en lien avec les dépenses encourues telles que décrites dans le protocole d'entente, sauf dans le cas de dépenses en fonds de roulement (première année d'opération).**

## **7. STRUCTURE DE GESTION ET PROCESSUS DÉCISIONNEL**

### **7.1. Cheminement de la demande**

La MRC d'Acton s'assure de la bonne gestion du *Fonds de soutien aux projets d'entrepreneuriat collectif* tout au long du processus décisionnel, de l'analyse au déboursement du montant de contribution financière accordée.

Aux fins de présentation au Comité d'investissement commun (CIC), les professionnels de la MRC préparent :

- l'analyse complète du projet et l'élaboration du sommaire exécutif (demande de financement);
- les recommandations en termes de soutien financier adéquat au projet (montant et conditions).

**Le Comité d'investissement commun (CIC) est l'instance de recommandation de la MRC en matière de projets d'entreprise privés ou collectifs. Ses recommandations sont entérinées par le conseil des maires de la MRC par voie de résolution.**

Le CIC étudie les projets présentés par les conseillers de la MRC et recommande les décisions financières adéquates en relation avec l'analyse quant au montant à accorder dans le projet. Ce comité est également responsable du suivi des projets approuvés.

Une fois la demande acceptée par le conseil des maires de la MRC, le promoteur du projet financé accepte et signe un protocole d'entente avec la MRC d'Acton énonçant les engagements que chacune des parties prend envers l'autre, notamment les conditions de déboursement de la contribution non remboursable accordée.

Le déboursement de l'aide financière se fait uniquement sur réception de pièces justificatives en relation avec les dépenses admissibles du projet. Le conseiller juge de la pertinence du document présenté et s'assure alors de l'émission des chèques. Aucun montant ne sera accordé à l'avance, sauf situation exceptionnelle clairement énoncée dans le protocole d'entente.

## **7.2. Critères de décision**

La décision d'investissement repose principalement sur :

- A. la qualité des promoteurs;**
- B. la viabilité du projet;**
- C. l'objectif social et collectif du projet incluant le degré d'innovation**

Ces trois critères peuvent être déclinés ainsi :

### **Qualité des promoteurs:**

- ils détiennent les connaissances, les compétences et les expériences inhérentes au domaine dans lequel ils œuvreront;
- ils détiennent ou sont en mesure d'obtenir tous les permis et autorisations nécessaires à la réalisation du projet collectif;
- ils ne sont pas en mesure de démarrer leur projet collectif sans l'apport fourni par le présent fonds;
- ils sont capables de fournir tous les documents jugés utiles à l'étude de leur demande et exigés par la MRC.

### **Viabilité du projet :**

- répond à un besoin d'une ou de plusieurs des clientèles visée(s);
- démontre des chances appréciables de survie à moyen et à long terme, soit un potentiel d'autofinancement d'au moins 55% (les revenus autonomes représentent 55% des revenus totaux et peuvent comprendre les ententes contractuelles et gouvernementales);
- repose sur le réalisme du plan d'affaires : aspects financiers, commercialisation, opérations et échéanciers;
- n'impose pas, de l'avis de la MRC, une concurrence indue sur une ou des entreprises offrant des produits et/ou des services similaires.
- États financiers présentant un avoir net positif

### **Objectif social et collectif qui**

- répond à un objectif social ou collectif clairement identifié sur le territoire.

### **Innovation**

- originalité du projet;
- pertinence dans l'économie régionale;
- potentiel de création d'emplois à moyen terme.

## 8. RESPONSABILITÉS D'APPLICATION

### 8.1. Engagement des promoteurs

Les promoteurs s'engagent à :

- fournir les documents financiers nécessaires à l'évaluation de la situation financière de l'organisme, soit l'état des résultats mensuels ou trimestriels, selon que l'exige la MRC et ce pendant une période de deux ans suivant la remise de l'aide financière, ce qui permet un meilleur suivi et accompagnement des promoteurs et de leur projet d'entrepreneuriat collectif;
- présenter des pièces justificatives démontrant que la totalité de l'aide financière a été versée dans l'organisme promoteur du projet;
- informer au préalable la MRC de tout changement de nature à modifier le projet financé, les activités ou la gouvernance de l'organisme promoteur. La MRC évaluera alors la pertinence de maintenir ou non l'aide financière accordée à l'organisme.

**Le non-respect de ces engagements ou toute situation de fraude peuvent entraîner le retrait en tout ou en partie, voire le remboursement des aides consenties aux promoteurs.**

### 8.2. Visibilité de la MRC d'Acton

L'organisme promoteur ayant bénéficié d'un soutien technique et/ou financier de la MRC d'Acton autorise la MRC à publiciser à l'intérieur de ses outils promotionnels leur identité ainsi que le montant de l'aide obtenue dans le cadre du projet d'entreprise.

## 9. ENTRÉE EN VIGUEUR

La présente politique de financement entre en vigueur à compter de son adoption par le conseil des maires de la MRC d'Acton. Elle remplace les précédentes politiques en vigueur au CLD de la région d'Acton (« *Fonds d'économie sociale, FÉS* »).

## ANNEXE B –D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

Projet visé	Admissibilité	Dépenses admissibles	Montant maximal de l'aide
<b>Fonds d'entreprise d'économie sociale</b>	<p><b>Admissibilité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Entreprise d'économie sociale</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires complet incluant-trois années de prévisions financières</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 20% du coût total du projet</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Entreprise en opération (sauf démarrage)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Création ou consolidation d'emploi(s)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Avoir un projet de démarrage, développement ou consolidation</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Critères D'évaluation du projet                             <ul style="list-style-type: none"> <li>o la qualité des promoteurs;</li> <li>o la viabilité du projet;</li> <li>o l'objectif social et collectif du projet</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Terrain, bâtiment, équipement, machinerie, matériel roulant, les frais d'incorporation et autre dépense de même nature (sauf d'achalandage);</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Acquisitions de technologies, logiciels, brevets et autre dépense de même nature (sauf activités de recherche et de développement);</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fonds de roulement pour la première année d'opération du projet;</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les honoraires professionnels préalablement justifiés par la MRC</li> </ul>	<p><b>Maximum</b></p> <p><b>80 %</b></p> <p><b>ou</b></p> <p><b>15 000 \$</b></p>



Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Entreprise d'économie sociale</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Projets de commercialisation;</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 20% du coût total du projet</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Frais directs reliés à la commercialisation de nouveaux produits ou services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Étude marketing et études de marché, plan de commercialisation et/ou communication et/ou merchandising</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Outils promotionnels directs (site web, étiquettes, etc.)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Honoraires professionnels spécialisés (SAV, aménagement /design de vitrine/étalage)</li> </ul>	<p><b>Maximum de 80 % ou</b></p> <p><b>15 000 \$</b></p>
<b>Projet d'économie sociale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Organisme avec un volet entrepreneurial</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Plan d'affaires complet incluant deux années de prévisions financières</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Mise de fonds du promoteur : minimum 20% du coût total du projet</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Création ou consolidation d'emploi(s)</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Avoir un projet d'économie sociale avec une comptabilité indépendante pour le projet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Équipement, machinerie, matériel roulant, et autre dépense de même nature (sauf d'achalandage);</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Acquisitions de technologies, logiciels, brevets et autre dépense de même nature (sauf activités de recherche et de développement);</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Fonds de roulement pour la première année d'opération du projet;</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les honoraires professionnels préalablement justifiés par la MRC</li> </ul>	<p><b>Maximum de 80 % ou</b></p> <p><b>10 000 \$</b></p>