



POLITIQUE D'INVESTISSEMENT
du
FONDS LOCAL D'INVESTISSEMENT (FLI)

Adoptée le 18 janvier 2017

Mise à jour le 12 décembre 2018 – Résolution # 2018-12-217

1. INTRODUCTION	3
2. FONDEMENTS DE LA POLITIQUE	3
2.1 MISSION	3
2.2 OBJECTIFS	3
3. CRITÈRES D'INVESTISSEMENT.....	3
3.1 ENTENTE	3
3.2 VIABILITÉ ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRISE	3
3.3 CRÉATION OU MAINTIEN D'EMPLOIS	4
3.4 CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCE DES PROMOTEURS	4
3.5 OUVERTURE ENVERS LES EMPLOYÉS	4
3.6 SOUS-TRAITANCE ET PRIVATISATION DES OPÉRATIONS.....	4
3.7 PARTICIPATION D'AUTRES PARTENAIRES FINANCIERS	4
3.8 PÉRENNISATION DES FONDS	4
3.9 PROMOTION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET ENTREPRENEURIAT.....	4
4. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT – VOLET GÉNÉRAL.....	5
4.1 ENTREPRISES ADMISSIBLES	5
4.2 SECTEURS D'ACTIVITÉS ADMISSIBLES	5
4.3 TYPES D'INVESTISSEMENT	5
4.4 MONTANTS D'INVESTISSEMENT	5
4.5 INVESTISSEMENTS ADMISSIBLES ET NON ADMISSIBLES.....	6
4.6 DURÉE DE L'AIDE FINANCIÈRE	6
4.7 TAUX D'INTÉRÊT.....	7
4.8 GARANTIES DEMANDÉES	7
4.9 MISE DE FONDS EXIGÉE	7
4.10 MORATOIRE DE REMBOURSEMENT DU CAPITAL	7
4.11 FRAIS DE DOSSIERS (OUVERTURE ET SUIVIS)	8
4.12 REMBOURSEMENTS MENSUELS	8
4.13 PAIEMENT PAR ANTICIPATION.....	8
4.14 RECOUVREMENT.....	8
4.15 MODALITÉS DE SUIVI DES INVESTISSEMENTS.....	8
5. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT - VOLET RELÈVE.....	9
5.1 ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS ADMISSIBLES.....	9
5.2 DÉPENSES ADMISSIBLES.....	9
5.3 DÉTERMINATION DU MONTANT DE L'AIDE FINANCIÈRE	9
5.4 CONDITIONS DE VERSEMENT DES AIDES CONSENTIES.....	9
5.5 RESTRICTIONS	10
6. RÈGLES DE GOUVERNANCE.....	10
6.1 MEMBRES DU COMITÉ FLI.....	10
6.2 QUORUM	10
6.3 RÔLES ET RESPONSABILITÉS DU COMITÉ FLI	10
6.4 MÉCANISME DE PRISE DE DÉCISION OU DE RECOMMANDATION.....	11
6.5 DÉCLARATION DE CONFLITS D'INTÉRÊTS ET CONFIDENTIALITÉ.....	12
7. AUTRES CONSIDÉRATIONS	12
7.1 RÉSERVES.....	12
7.2 CHEMINEMENT DES PROJETS DÉPOSÉS	13
7.3 COMPOSITION MONÉTAIRE DU FLI.....	13
7.4 ENGAGEMENTS PARTICULIERS DE LA MRC.....	13
8. ENTRÉE EN VIGUEUR	13
ANNEXE A.....	14

1. INTRODUCTION

En vertu de l'article 284 de la Loi no 28, sanctionnée le 21 avril 2015, la MRC de Thérèse-De Blainville possède les responsabilités en développement économique de son territoire et gère le Fonds local d'investissement (FLI).

2. FONDEMENTS DE LA POLITIQUE

2.1 Mission

Le FLI vise à stimuler, sur le territoire de la MRC de Thérèse-De Blainville, l'entrepreneuriat local en favorisant l'accès aux capitaux pour le démarrage ou la croissance d'entreprises traditionnelles et de l'économie sociale et pour le soutien à la relève entrepreneuriale.

2.2 Objectifs

Par le biais de l'aide financière, la politique d'investissement vise principalement les objectifs suivants :

- favoriser la création et l'expansion d'entreprises sur le territoire de la MRC;
- créer des emplois viables et durables;
- consolider des emplois durables;
- consolider et diversifier la structure économique existante;
- constituer un pouvoir d'attraction auprès des promoteurs et des investisseurs potentiels.

3. CRITÈRES D'INVESTISSEMENT

3.1 Entente

Les projets autorisés doivent faire l'objet d'une entente écrite entre la MRC et l'entreprise.

3.2 Viabilité économique de l'entreprise

L'entreprise doit déposer à la MRC un plan d'affaires complet accompagné du formulaire d'inscription au fonds. Le plan d'affaires doit démontrer un caractère de permanence, de rentabilité, de capacité de remboursement et de bonnes perspectives d'avenir.

3.3 *Création ou maintien d'emplois*

Le projet d'entreprise doit démontrer une viabilité financière et la création ou le maintien d'emplois durables sur le territoire de la MRC de Thérèse-De Blainville.

3.4 *Connaissances et 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 s'assure que les promoteurs disposent de ressources internes et externes pour les appuyer et les conseiller.

3.5 *Ouverture envers les employés*

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

3.6 *Sous-traitance et privatisation des opérations*

Le FLI ne peut être utilisé 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.

3.7 *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.

3.8 *Pérennisation des fonds*

L'autofinancement du FLI 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.

3.9 *Promotion de développement économique et entrepreneuriat*

La MRC de Thérèse-De Blainville s'engage dans une réelle vision de promotion de développement économique et entrepreneuriat dans son territoire et pour ce faire, la direction du développement économique, de concert avec la direction générale, fixe des cibles annuelles à atteindre pour viser une performance optimale de la gestion du FLI. Ces cibles sont présentées au conseil de la MRC lors de la réunion de planification stratégique qui se tient à l'automne de chaque année.

4. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT – VOLET GÉNÉRAL

4.1 Entreprises admissibles

Toute entreprise légalement constituée, en démarrage ou en expansion, incluant celles de l'économie sociale (voir annexe A), ayant son siège social au Québec, et dont les activités principales sont réalisées sur le territoire de la MRC de Thérèse-De Blainville, est admissible au FLI. Une entreprise hors territoire, légalement constituée, qui est prête à s'installer sur le territoire de la MRC avec l'aide financière demandée, est aussi éligible au FLI.

4.2 Secteurs d'activités admissibles

Les investissements du FLI s'adressent aux entreprises œuvrant dans tous les secteurs d'activités où l'offre n'est pas saturée par les entreprises du territoire de la MRC.

Cependant sont exclus les secteurs du commerce de détail et de la restauration, sauf pour un service de proximité utilisé quotidiennement par une part importante de la population environnante¹.

Par ailleurs, les entreprises à caractère sexuel, religieux, politique, ou autre secteur dont l'activité porte à controverse ou serait contraire aux principes et à la mission de la MRC ou avec laquelle il serait déraisonnable d'associer le nom de la MRC, sont aussi exclues.

4.3 Types d'investissement

L'aide financière accordée par la MRC prend la forme de prêts à terme. Les autres types d'aide financière, tels que prêts participatifs, garanties de prêt, cautionnements, obligations et capital-actions, ne sont pas proscrits, mais ne sont pas favorisés par la MRC de Thérèse-De Blainville.

4.4 Montants d'investissement

Les montants de l'aide financière accordée sont fixés en fonction des projets et doivent tenir compte des balises suivantes :

- prêt minimum de 5 000 \$;
- prêt maximum de 150 000 \$;
- l'aide financière octroyée à un même bénéficiaire à tout moment à l'intérieur d'une période de 12 mois ne peut excéder 150 000 \$, à moins que le ministre des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et la ministre responsable des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Allègement réglementaire et du Développement économique régional n'autorisent conjointement une limite supérieure;

¹ MAMOT (2015), entente Fonds de développement des territoires, section 14 (projets structurants)

- les aides financières combinées provenant des gouvernements du Canada, du Québec et de la MRC ne peuvent excéder 50 % des dépenses admissibles pour chacun des projets, à l'exception des projets d'entreprises d'économie sociale où l'aide peut atteindre 80 %. Dans le calcul du cumul des aides gouvernementales, outre la contribution de la MRC qui doit être considérée à 100 % de sa valeur, une aide non remboursable (telle une subvention) provenant des gouvernements du Québec et du Canada ou d'autres organismes dont le financement provient des gouvernements est considérée à 100 % de sa valeur, alors qu'une aide remboursable (tel un prêt ou autre type d'investissement) est considérée à 30 %.

4.5 Investissements admissibles et non admissibles

Les investissements admissibles sont les suivants :

- les dépenses en capital telles que terrain, bâtisse, équipement, machinerie, matériel roulant, frais d'incorporation et toute autre dépense de même nature, à l'exception des dépenses d'achalandage;
- l'acquisition de technologies, de logiciels ou progiciels, de brevets et toute autre dépense de même nature, excluant cependant les activités de recherche et développement;
- les besoins de fonds de roulement se rapportant strictement aux opérations de l'entreprise calculées pour la première année d'opération;
- les besoins de fonds de roulement additionnels calculés pour la première année suivant un projet d'expansion.

Par contre les investissements suivants ne sont pas admissibles :

- les dépenses affectées à la réalisation d'un projet, effectuées avant la date de la réception par la MRC de la demande d'aide officielle;
- les dépenses relatives au fonctionnement d'une entreprise ou d'un organisme, au financement de son service de la dette, au remboursement d'emprunts à venir ou au financement d'un projet déjà réalisé.

4.6 Durée de l'aide financière

L'aide financière accordée par la MRC sous forme de prêt à terme est d'une durée maximale de sept (7) ans, capital et intérêts. La période de remboursement est fixée en fonction du projet, du montant emprunté et de la capacité de payer de l'entreprise.

Des balises sont fixées pour les investissements suivants :

- prêts de 50 000 \$ ou moins : maximum 5 ans;
- prêts pour technologies, progiciels et logiciels : maximum 3 ans;
- prêts pour fonds de roulement : maximum 3 ans;
- prêts pour un bien tangible : maximum est la durée de vie du bien;
- prêt dans le cadre du volet relève : maximum 5 ans.

4.7 Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt exigé est un taux composé du taux préférentiel (taux de base) de l'institution financière Desjardins, auquel on ajoute une prime de risque.

La prime de risque est déterminée à l'aide de la grille jointe à l'annexe 1, appelée "Grille de détermination du taux en fonction du risque, du montant et du terme d'emprunt". Nonobstant le taux préférentiel en vigueur, en aucun cas la majoration ajoutée au taux préférentiel ne peut être inférieure à 3% ou ne peut excéder 6%.

Nonobstant ce qui précède, le conseil de la MRC de Thérèse-De Blainville, sur recommandation des membres du comité FLI, pourra fixer un taux d'intérêt et une majoration de prime de risque bien en deçà du taux préférentiel (taux de base) de l'institution financière Desjardins.

4.8 Garanties demandées

Tous les dossiers doivent faire l'objet d'un cautionnement personnel de la part des dirigeants. Une assurance-vie des promoteurs en faveur de la MRC pourrait éventuellement être exigée pour couvrir le prêt octroyé.

Pour les dépenses en capital, des hypothèques immobilières ou mobilières sont requises, avec idéalement une clause pari passu incluse avec les autres partenaires financiers, permettant ainsi un remboursement des créances dans la même proportion pour tous. Les honoraires pour la préparation des contrats sont à la charge des promoteurs et le choix du notaire appartient à la MRC.

4.9 Mise de fonds exigée

Dans le cas d'un projet de démarrage, une mise de fonds des promoteurs doit atteindre au moins 20% du total des coûts du projet.

Dans le cas d'une entreprise existante, l'équité de l'entreprise (avoir net) après projet doit atteindre au moins 20%.

Exceptionnellement, le comité FLI pourrait accepter un dossier ayant un ratio minimal de 15%.

4.10 Moratoire de remboursement du capital

Exceptionnellement et à certaines conditions, l'entreprise peut bénéficier d'un moratoire de remboursement de capital pour une période maximale de 12 mois, portant intérêt au taux précédemment décrit. Toutefois, cette période peut 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.

Bien que normalement les moratoires doivent être accordés par le comité FLI, par souci de répondre rapidement au besoin d'une entreprise en difficulté, des moratoires d'au plus 2 mois peuvent être accordés par le directeur général de la MRC. Les moratoires se prolongeant au-delà de 2 mois, doivent obligatoirement être étudiés et autorisés par le comité FLI. En l'absence du directeur général, le directeur du développement économique et entrepreneuriat de la MRC peut accorder des moratoires d'un mois.

4.11 Frais de dossiers (ouverture et suivis)

Des frais d'ouverture représentant 1% du prêt accordé, minimum de 100 \$ et maximum de 1 000 \$, sont payables à la MRC à la signature du contrat de prêt.

Des frais de suivis de dossier correspondant à 0,5% du solde du prêt à la date d'anniversaire, minimum de 150 \$, sont exigés par la MRC.

Pour un paiement mensuel non fait, une pénalité de 25 \$ est exigée de l'emprunteur, en sus des frais exigés par l'institution financière du prêteur.

4.12 Remboursements mensuels

Les remboursements sont effectués au moyen de versements mensuels fixes (capital et intérêts) ou variables (capital est fixe, mais pas les intérêts) pour toute la durée du prêt.

Les remboursements sont prélevés directement dans le compte de banque de l'entreprise, pour être virés automatiquement au compte bancaire du FLI de la MRC.

4.13 Paiement par anticipation

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

4.14 Recouvrement

Dans les situations de non-respect des obligations de l'emprunteur envers la MRC, cette dernière met tout en œuvre pour régulariser la situation et, s'il y a lieu, a recours à tous les mécanismes et procédures légales mis à sa disposition pour récupérer ses investissements. La MRC est responsable de la radiation des prêts à recevoir et procède à cette radiation par voie de résolution du conseil de la MRC.

4.15 Modalités de suivi des investissements

L'entreprise doit fournir des états financiers annuels avec rapport de mission d'examen 90 jours après la fin de son année fiscale. Dans le cas d'une entreprise bénéficiant de prêts du FLI totalisant 50 000 \$ et moins, un avis au lecteur sur les états financiers est minimalement exigé en remplacement du rapport de mission d'examen. Au besoin, la MRC se réserve le droit d'exiger les états financiers mensuels ou trimestriels de l'entreprise.

De plus, l'entreprise doit faire rapport annuellement sur le nombre d'emplois créés ou maintenus et documenter les écarts avec le nombre annoncé lors de la demande de prêt.

5. POLITIQUE D'INVESTISSEMENT – VOLET RELÈVE

5.1 Entreprises et entrepreneurs admissibles

Tout entrepreneur ou groupe d'entrepreneurs désireux d'acquérir une participation significative d'au

moins 25% de la valeur d'une entreprise existante située sur le territoire de la MRC de Thérèse-De Blainville, ou de 25% de la juste valeur de ses actifs en vue d'en prendre la relève, est visé par ce volet.

Tout projet financé dans ce volet doit s'inscrire dans une démarche visant la transmission de la direction et de la propriété d'une entreprise d'un cédant vers un entrepreneur ou un groupe d'entrepreneurs. Le simple rachat d'une entreprise n'est pas admissible.

5.2 Dépenses admissibles

Les dépenses suivantes sont admissibles :

- les dépenses d'acquisition de titres de propriété de l'entreprise visée (actions avec droit de vote ou parts);
- les dépenses liées à l'acquisition de l'entreprise visée;
- les frais de service professionnels directement liés à la transaction d'acquisition.

5.3 Détermination du montant de l'aide financière

L'aide accordée prend la forme d'un prêt conformément à la présente politique d'investissement. À moins que des articles de la section 5 mentionnent des éléments qui sont spécifiques au volet relève, les conditions spécifiées à la section 4 (volet général) s'appliquent aussi pour le volet relève.

5.4 Conditions de versement des aides consenties

Les projets autorisés doivent faire l'objet d'un contrat entre la MRC et l'entrepreneur ou le groupe d'entrepreneurs. Ce contrat doit inclure, en annexe, les documents suivants :

- l'accord liant l'entrepreneur ou le groupe d'entrepreneurs au(x) propriétaire(s) de l'entreprise existante, lequel doit indiquer notamment que l'objectif est d'assurer une relève au sein de l'entreprise;
- les documents pertinents attestant des droits de propriété de l'entrepreneur ou du groupe d'entrepreneurs dans l'entreprise pour au moins 25% de la valeur de celle-ci (actions avec droit de vote ou parts) ou de l'acquisition d'au moins 25% de la juste valeur des actifs;
- un plan de transfert de connaissances du cédant à l'entrepreneur ou au groupe d'entrepreneurs;
- un cautionnement du prêt par l'entreprise acquise.

5.5 Restrictions

Les conditions suivantes s'appliquent quant à l'aide financière accordée :

- toute dépense engendrée avant la date de réception de la demande d'aide officielle par la MRC n'est pas admissible;
- l'obligation de l'entrepreneur ou du groupe d'entrepreneurs de demeurer propriétaire(s) d'au moins 25% des actions avec droit de vote ou parts de l'entreprise ou d'au moins 25% de la juste valeur des actifs de l'entreprise pour la durée du prêt;
- conserver l'entreprise et ses activités dans le territoire de la MRC pendant toute la durée du prêt.

Advenant le défaut à l'une ou l'autre de ces conditions, la partie du prêt non remboursée devra être remise immédiatement à la MRC.

6. RÈGLES DE GOUVERNANCE

6.1 Membres du comité FLI

Le comité FLI est composé des personnes suivantes :

- deux membres du conseil de la MRC qui assument la présidence et la vice-présidence du comité;
- quatre entrepreneurs situés sur le territoire de la MRC de Thérèse-De Blainville;
- deux représentants d'institutions financières;
- un CPA, CA ou un CPA, CGA;
- le directeur du développement économique et entrepreneuriat de la MRC, ou l'un de ses agents par délégation, avec droit de parole, mais sans droit de vote;
- un invité, représentant de la ministre responsable des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Allègement réglementaire et du Développement économique régional (la Ministre), à titre d'observateur, avec droit de parole, mais sans droit de vote.

Les membres du comité FLI sont nommés par le conseil de la MRC pour une période de deux ans. Le directeur général de la MRC peut se joindre au besoin, aux réunions du comité FLI, mais sans droit de vote.

6.2 Quorum

Le quorum est atteint lorsque la majorité des membres ayant droit de vote sont présents, dont obligatoirement un des deux représentants de la MRC.

6.3 Rôles et responsabilités du comité FLI

Le mandat du comité FLI est d'appliquer la présente politique en tenant compte de la saine gestion du fonds local d'investissement ainsi que des cibles annuelles déterminées lors de la planification stratégique (article 3.9 de la présente politique).

- Le pouvoir de recommandations du comité FLI lui est conféré par le conseil de la MRC.
- Le comité FLI possède un pouvoir de recommandations à l'égard des prêts à accorder. Le conseil de la MRC autorise les prêts accordés sur la base des recommandations du comité FLI.
- Parmi ses rôles et responsabilités, le comité FLI :
 - promeut, par le biais de ce programme, les investissements en respectant le cadre de la Politique de soutien aux entreprises de la MRC;
 - émet des recommandations aux membres du conseil de la MRC concernant la sélection des bénéficiaires du FLI;
 - fixe et oriente le conseil de la MRC sur les mesures à prendre pour les dossiers problématiques en vue d'atténuer les pertes éventuelles au niveau des prêts accordés;
 - informe le conseil de la MRC au sujet de tout dossier qui risque d'entraîner des pertes pour que ce dernier puisse prendre la décision finale (ex : radiation de prêts ou d'intérêts) concernant le dossier en question.
- Dans certains cas, le comité FLI peut exiger que des nouvelles démarches soient réalisées si le dossier semble incomplet.
- Les recommandations des membres du comité FLI concernant chacun des dossiers évalués sont présentées lors d'une séance du conseil de la MRC pour dépôt et adoption.
- Le comité FLI peut recommander au conseil de la MRC des modifications à la présente politique.
- Dans le cas où le comité FLI désire obtenir une dérogation à la présente politique, il doit demander l'accord du conseil de la MRC.
- Un rapport est remis aux membres du comité FLI à chaque réunion concernant l'évolution du FLI afin d'assurer un suivi des portefeuilles.
- Un procès-verbal de chaque rencontre du comité FLI est rédigé et adopté à la rencontre suivante.
- Les ententes de prêts avec les promoteurs sont signées par le directeur général de la MRC et le bénéficiaire.

6.4 Mécanisme de prise de décision ou de recommandation

La prise de décision, ou de recommandation au conseil de la MRC, se fait par consensus des membres présents. En cas exceptionnel de désaccord, la position de la majorité détermine l'orientation à suivre.

6.5 Déclaration de conflits d'intérêts et confidentialité

Lorsque les membres du comité FLI étudient :

- une demande d'aide financière présentée par un membre du comité FLI ou un parent de 1er degré, tels que les parents, le conjoint, le frère, la sœur ou l'enfant d'un membre du comité FLI, d'un dirigeant, d'un employé de la MRC, ou d'un membre du conseil de la MRC;

OU

- une demande d'aide financière présentée par une société dans laquelle un membre du comité FLI ou un parent de 1er degré, tels que les parents, le conjoint, le frère, la sœur ou l'enfant d'un membre du comité FLI, d'un dirigeant, d'un employé de la MRC ou d'un membre du conseil de la MRC détient un intérêt important, c'est-à-dire la prétention du contrôle de fait ou de droit du capital-actions d'une société;

La personne impliquée dans le conflit d'intérêts doit alors quitter provisoirement la réunion afin de s'abstenir de prendre part aux discussions et aux délibérations concernant la demande en question. De plus, la personne doit éviter de tenter d'influencer ou de persuader les membres du comité FLI relativement à la demande ou encore de faire pression sur ces derniers. La situation de conflit d'intérêts doit être inscrite au procès-verbal de la rencontre.

Le membre du comité qui détient le contrôle d'une entreprise et qui fait une demande d'aide financière pour ladite entreprise doit démissionner de son poste de membre du comité FLI.

Avant le début de chaque rencontre du comité FLI, chaque membre présent doit, le cas échéant, déclarer toute situation de conflit d'intérêts ou de rôles dans laquelle il se trouve.

De plus, avant l'acheminement de la documentation (s'il y a lieu) relative à ladite rencontre du comité FLI, dans le cas où il y a apparence de conflit d'intérêts, les informations pertinentes au dossier ne seront pas acheminées au membre concerné, tant et aussi longtemps que cette question n'aura pas été éclaircie. Le maintien de la confidentialité est exigé jusqu'à l'envoi de la correspondance finale au(x) promoteur(s).

7. AUTRES CONSIDÉRATIONS

7.1 Réserves

Les réserves suivantes demeurent en vigueur :

- L'aide financière consentie à l'entreprise est conditionnelle à la disponibilité budgétaire du Fonds local d'investissement (FLI) de la MRC;
- Les projets doivent être à l'entière satisfaction du comité FLI. Le comité se réserve le droit de refuser des projets qui répondent en tous points à la présente politique d'investissement;
- La MRC se réserve le droit de revoir en tout temps sa politique concernant le Fonds local d'investissement, sur les plans tant des critères, des conditions et des modalités que de la forme d'aide ou des axes prioritaires.

7.2 Cheminement des projets déposés

Un agent de développement économique et entrepreneuriat de la MRC détermine d'abord si les projets sont admissibles pour analyse. Dans l'affirmative, ces projets sont soumis au comité FLI qui étudie et recommande les dossiers en conformité avec la politique d'investissement établie et adoptée par le conseil de la MRC. Le directeur général soumet par la suite les recommandations du comité FLI au conseil de la MRC pour les faire entériner.

7.3 Composition monétaire du FLI

Le fonds local d'investissement de la MRC de Thérèse-De Blainville est composé des sommes suivantes :

- Les sommes versées par le gouvernement;
- Tous les revenus sur les investissements effectués par le FLI;
- Tous les revenus provenant des investissements connexes réalisés par le FLI;
- Tous les remboursements de capital sur les sommes investies.

7.4 Engagements particuliers de la MRC

La MRC doit respecter les engagements indiqués à l'article 3 de l'avenant 2016-1 au contrat de prêt signé avec la ministre responsable des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Allègement réglementaire et du Développement économique régional (la Ministre) en septembre 2016, dont notamment de déposer dans les meilleurs délais auprès de la Ministre sa politique d'investissement ainsi que toute modification à celle-ci, et de rendre compte annuellement dans les cinq mois suivants la fin de son exercice financier de la gestion du contrat de prêt et de celle des aides financières FLI suivant les exigences prescrites et par l'intermédiaire de tout outil mis à sa disposition par la Ministre.

La MRC est responsable de la reddition de comptes relative au FLI, soit la mesure dans laquelle elle atteint les principes, attentes signifiées et cibles prévus dans l'entente de gestion conclue avec le Ministère.

8. ENTRÉE EN VIGUEUR

La présente politique d'investissement entre en vigueur à compter du 19 janvier 2017 et remplace toute autre politique adoptée antérieurement concernant le FLI.

ANNEXE A

ENTREPRISE D'ÉCONOMIE SOCIALE

Au niveau des 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 au FLI, 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 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 publics et parapublics;
- 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 du FLI doit être composé d'au plus 25% d'entreprises d'économie sociale.

Le FLI n'intervient dans aucun projet d'habitation. Par contre, dans le cadre de développement de services aux locataires ou résidants, le FLI peut 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 et les carrefours Jeunesse Emploi (CJE).

GRILLE DE DÉTERMINATION DU TAUX EN FONCTION DU RISQUE, DU MONTANT ET DU TERME D'EMPRUNT

Emprunteur :	Montant demandé :
Type de prêt & durée:	Date :

POINTS

1. Durée de vie de l'entreprise

- | | | |
|--|--------------------------|----|
| Entreprise en démarrage | <input type="checkbox"/> | 25 |
| Entreprise comptant moins de trois ans d'existence | <input type="checkbox"/> | 15 |
| Acquisition d'une entreprise existante | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Entreprise de plus de trois ans | <input type="checkbox"/> | 0 |

2. Impact sur l'emploi

- | | | |
|--|--------------------------|-----|
| Aucun impact sur l'emploi | <input type="checkbox"/> | 15 |
| Création ou maintien de moins de 3 emplois | <input type="checkbox"/> | 10 |
| Création ou maintien de 3 à 10 emplois | <input type="checkbox"/> | 5 |
| Maintien de plus de 10 emplois sur le territoire | <input type="checkbox"/> | 0 |
| Création de plus de 10 emplois sur le territoire | <input type="checkbox"/> | -10 |

3. Risque commercial (selon la grille à l'annexe 2)

- | | | |
|----------------|--------------------------|----|
| 6. Excessif | <input type="checkbox"/> | 20 |
| 5. Très élevé | <input type="checkbox"/> | 15 |
| 4. Élevé | <input type="checkbox"/> | 10 |
| 3. Moyen | <input type="checkbox"/> | 5 |
| 2. Faible | <input type="checkbox"/> | 0 |
| 1. Très faible | <input type="checkbox"/> | 0 |

4. Risque de gestion

a) Habileté de gestion (selon la grille à l'annexe 2)

- | | | |
|----------------|--------------------------|----|
| 6. Excessif | <input type="checkbox"/> | 20 |
| 5. Très élevé | <input type="checkbox"/> | 15 |
| 4. Élevé | <input type="checkbox"/> | 10 |
| 3. Moyen | <input type="checkbox"/> | 5 |
| 2. Faible | <input type="checkbox"/> | 0 |
| 1. Très faible | <input type="checkbox"/> | 0 |

b) Valeur personnelle moyenne des promoteurs

Valeur nette négative	<input type="checkbox"/>	15
Valeur nette positive, mais moins de 10 000 \$	<input type="checkbox"/>	10
Valeur nette entre 10 000 \$ et 49 999 \$	<input type="checkbox"/>	5
Valeur nette entre 50 000 \$ et 99 000 \$	<input type="checkbox"/>	0
Valeur nette de plus de 100 000 \$	<input type="checkbox"/>	-10

c) Cote de crédit moyenne des promoteurs

Moins de 650	<input type="checkbox"/>	15
De 650 à 699	<input type="checkbox"/>	10
De 700 à 749	<input type="checkbox"/>	5
De 750 à 799	<input type="checkbox"/>	0
800 et plus	<input type="checkbox"/>	-10

5. Risque financier**a) Fonds de roulement (actif CT/passif CT)**

Moins de 1	<input type="checkbox"/>	10
Entre 1 et 1,5	<input type="checkbox"/>	5
Supérieur à 1,5	<input type="checkbox"/>	0

b) Participation du promoteur (avoir des propriétaires/actif total)

Moins de 10 %	<input type="checkbox"/>	15
Entre 10 % et 15 %	<input type="checkbox"/>	10
Entre 15 % et 20 %	<input type="checkbox"/>	5
20 % et plus	<input type="checkbox"/>	0

c) Capacité de remboursement (fonds générés */service de la dette incluant le prêt demandé)

Inférieur à 1,25	<input type="checkbox"/>	15
Entre 1,25 et 1,5	<input type="checkbox"/>	10
Entre 1,5 et 2	<input type="checkbox"/>	5
Supérieur à 2	<input type="checkbox"/>	0

**Profit + amortissement + frais financiers*

d) Rentabilité (bénéfice net en % des ventes)

Perte	<input type="checkbox"/>	15
Entre 0 et 3 %	<input type="checkbox"/>	10
Entre 3 % à 5 %	<input type="checkbox"/>	5
Plus de 5 %	<input type="checkbox"/>	0

6. Risque technique (selon la grille à l'annexe 2)

- | | | |
|----------------|--------------------------|----|
| 6. Excessif | <input type="checkbox"/> | 20 |
| 5. Très élevé | <input type="checkbox"/> | 15 |
| 4. Élevé | <input type="checkbox"/> | 10 |
| 3. Moyen | <input type="checkbox"/> | 5 |
| 2. Faible | <input type="checkbox"/> | 0 |
| 1. Très faible | <input type="checkbox"/> | 0 |

7. Risque socio-économique (selon la grille à l'annexe 2)

- | | | |
|----------------|--------------------------|----|
| 6. Excessif | <input type="checkbox"/> | 20 |
| 5. Très élevé | <input type="checkbox"/> | 15 |
| 4. Élevé | <input type="checkbox"/> | 10 |
| 3. Moyen | <input type="checkbox"/> | 5 |
| 2. Faible | <input type="checkbox"/> | 0 |
| 1. Très faible | <input type="checkbox"/> | 0 |

TOTAL DES POINTS	_____
-------------------------	-------

RISQUE/TYPE DE PRÊT	PRIME DE RISQUE
Très faible (0 à 25)	<input type="checkbox"/> + 0,5 %
Faible (26 à 50)	<input type="checkbox"/> + 1 %
Moyen (51 à 75)	<input type="checkbox"/> + 1,5 %
Moyen supérieur (76 à 100)	<input type="checkbox"/> + 2 %
Élevé (100 à 125)	<input type="checkbox"/> + 2,5 %
Extrême (126 et plus)	<input type="checkbox"/> + 3 %

Montant du prêt	0 à 25 000 \$	25 001 \$ à 150 000 \$
	<input type="checkbox"/> + 2 %	<input type="checkbox"/> +1 %

Terme du prêt	1 à 4 ans	5 à 7 ans
Prime	<input type="checkbox"/> + ½ %	<input type="checkbox"/> +1 %

DÉTERMINATION DU TAUX D'INTÉRÊT

Taux de base :	_____ %
+ Majoration en fonction du risque (formulaire) :	_____ %
+ Majoration en fonction du montant :	_____ %
+ Majoration en fonction du terme :	_____ %
= Taux chargé à l'entreprise :	_____ %

N.B. Nonobstant le taux préférentiel en vigueur, en aucun cas la majoration ajoutée au taux préférentiel ne peut être inférieure à 3 % ou ne peut excéder 6 %.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

<p>COTE</p>	<p>RISQUE COMMERCIAL (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)</p>	<p>RISQUE DE GESTION (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)</p>	<p>RISQUE TECHNIQUE (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)</p>	<p>RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)</p>
<p>1 Très faible</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un marché en croissance soutenue et les prévisions n'indiquent pas de ralentissement; <input type="checkbox"/> L'entreprise a des ventes soutenues et en croissance année après année; <input type="checkbox"/> L'entreprise est en état de monopole ou de domination du marché; <input type="checkbox"/> L'entreprise a peu ou pas de concurrence; <input type="checkbox"/> Aucun ou très peu de produits substitués; <input type="checkbox"/> L'entreprise a plusieurs produits s'adressant à plusieurs types de clientèle; <input type="checkbox"/> Réseau de distribution établi et performant; <input type="checkbox"/> Importante notoriété et crédibilité de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur est un expert dans son domaine technique; <input type="checkbox"/> Le promoteur est un gestionnaire expert ayant plusieurs réussites à son actif; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une excellente équipe de direction complémentaire; <input type="checkbox"/> L'entreprise a toutes les ressources externes nécessaires pour appuyer l'équipe de gestion; <input type="checkbox"/> L'entreprise fait une bonne planification et possède un plan d'affaires et un budget mis à jour régulièrement et en fait le suivi; <input type="checkbox"/> Leadership de la direction bien implanté; <input type="checkbox"/> Relève identifiée et opérationnelle; <input type="checkbox"/> Chacune des fonctions est dirigée par un cadre compétent; <input type="checkbox"/> Présence d'un conseil d'administration de grande qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Immobilisations (bâtiment et équipements) modernes, fonctionnelles et efficaces; <input type="checkbox"/> Capacité de production suffisante et adaptée aux besoins actuels et futurs; <input type="checkbox"/> L'entreprise a de nombreux fournisseurs et sous-traitants de qualité; <input type="checkbox"/> L'entreprise peut constamment s'approvisionner en biens afin de fournir le produit/service d'une qualité acceptable et à un prix raisonnable; <input type="checkbox"/> Équipements et procédés à la fine pointe de la technologie; <input type="checkbox"/> Excellente équipe de production; <input type="checkbox"/> Main-d'œuvre de qualité facilement disponible; <input type="checkbox"/> L'entreprise respecte la réglementation et dépasse toutes les normes de qualité et environnementales; <input type="checkbox"/> Excellente capacité d'adaptation aux nouvelles technologies; <input type="checkbox"/> Présence d'un système de contrôle de qualité efficace et performant. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise crée et maintient de nombreux emplois de qualité; <input type="checkbox"/> L'entreprise offre des conditions de travail nettement supérieures à l'industrie; <input type="checkbox"/> Important pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre spécialisée; <input type="checkbox"/> L'entreprise entraîne d'importantes retombées économiques dans le territoire; <input type="checkbox"/> L'entreprise permet la diversification de l'économie du territoire et œuvre dans un secteur d'activité hautement prioritaire pour le milieu; <input type="checkbox"/> L'entreprise a un impact positif sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Les impacts sur l'environnement externe sont négligeables ou gérés de façon exemplaire; <input type="checkbox"/> Excellentes relations de travail; <input type="checkbox"/> Embauche sur une base régulière pour combler ses besoins de croissance.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

COTE	RISQUE COMMERCIAL (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)	RISQUE DE GESTION (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)	RISQUE TECHNIQUE (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)	RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)
2 Faible	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le marché est en croissance; <input type="checkbox"/> L'entreprise occupe une place avantageuse dans le marché; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une bonne progression de ses ventes; <input type="checkbox"/> La concurrence est présente, mais n'affecte pas les ventes de l'entreprise; <input type="checkbox"/> L'entreprise a plusieurs produits visant quelques types de clientèle; <input type="checkbox"/> Réseau de distribution répondant bien aux besoins de l'entreprise; <input type="checkbox"/> Entreprise bien établie dans un marché peu concurrentiel; <input type="checkbox"/> Produit offert peu affecté par cycles économiques. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur possède de bonnes connaissances techniques dans son domaine; <input type="checkbox"/> Le promoteur est un très bon gestionnaire; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une très bonne équipe de direction; <input type="checkbox"/> L'entreprise a plusieurs ressources externes pour la conseiller; <input type="checkbox"/> L'entreprise fait une planification et un budget annuels et son plan d'affaires est mis à jour de façon périodique de même que le suivi; <input type="checkbox"/> Promoteur ayant des réalisations importantes à son actif; <input type="checkbox"/> Présence d'une équipe de gestionnaires ou de cadres compétents; <input type="checkbox"/> Relève en préparation; <input type="checkbox"/> Présence d'un conseil d'administration. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Immobilisations (bâtiment et équipements) de qualité, fonctionnelles et efficaces; <input type="checkbox"/> Capacité de production pouvant facilement répondre aux besoins actuels; <input type="checkbox"/> L'entreprise a des fournisseurs et sous-traitants de qualité et ne dépend d'aucun d'eux; <input type="checkbox"/> Équipements et procédés en avance sur la plupart des concurrents; <input type="checkbox"/> Très bonne équipe de production; <input type="checkbox"/> Main-d'œuvre de qualité disponible; <input type="checkbox"/> L'entreprise respecte la réglementation et dépasse plusieurs normes de qualité et environnementales; <input type="checkbox"/> Actifs de qualité; <input type="checkbox"/> Procédés de fabrication à jour et efficaces; <input type="checkbox"/> Bon système de contrôle de la qualité; <input type="checkbox"/> Cycle de production régulier et facilement prévisible. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise crée et maintient des emplois de qualité; <input type="checkbox"/> L'entreprise offre des conditions de travail supérieures à l'industrie; <input type="checkbox"/> Pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre spécialisée; <input type="checkbox"/> L'entreprise entraîne de bonnes retombées économiques dans le territoire; <input type="checkbox"/> L'entreprise vient diversifier l'économie du territoire et œuvre dans un secteur d'activité prioritaire pour le milieu; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas d'impact sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Bonnes relations de travail; <input type="checkbox"/> Stabilité de la main-d'œuvre ou en légère croissance.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

COTE	RISQUE COMMERCIAL (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)	RISQUE DE GESTION (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)	RISQUE TECHNIQUE (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)	RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)
3 Moyen	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le marché est stable; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une bonne position dans le marché sans nécessairement dominer; <input type="checkbox"/> L'entreprise a des ventes stables ou en faible croissance; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une clientèle établie; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur où il y a une saine concurrence; <input type="checkbox"/> L'entreprise a quelques produits visant quelques clients; <input type="checkbox"/> Réseau de distribution opérationnel; <input type="checkbox"/> Marché cible très bien défini; <input type="checkbox"/> Les produits offerts se démarquent de ceux de la concurrence; <input type="checkbox"/> Marché suffisamment grand; <input type="checkbox"/> Qualité du plan marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur a les connaissances techniques nécessaires pour son entreprise; <input type="checkbox"/> Le promoteur est un bon gestionnaire; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une bonne équipe de direction; <input type="checkbox"/> L'entreprise dispose des ressources externes de base; <input type="checkbox"/> L'entreprise possède un plan d'affaires qu'elle met à jour à l'occasion et fait des prévisions sans nécessairement en faire le suivi; <input type="checkbox"/> Les compétences de gestion du promoteur sont démontrées par une saine gestion de ses affaires personnelles; <input type="checkbox"/> Réseau de contacts du promoteur intéressant; <input type="checkbox"/> Le promoteur prend une place prépondérante dans l'entreprise; <input type="checkbox"/> Pas de conseil d'administration; <input type="checkbox"/> Utilisation d'indicateurs de performance. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Immobilisations (bâtiment et équipements) adéquates; <input type="checkbox"/> Capacité de production répondant aux besoins actuels; <input type="checkbox"/> L'entreprise a de bons fournisseurs et des sous-traitants convenables; <input type="checkbox"/> Équipement et procédés comparables à l'industrie; <input type="checkbox"/> Bonne équipe de production; <input type="checkbox"/> Main-d'œuvre disponible, facile à former; <input type="checkbox"/> L'entreprise rencontre les normes de qualité et environnementales; <input type="checkbox"/> Léger vieillissement des immobilisations; <input type="checkbox"/> Équipements et procédés de production à jour, malgré une certaine lenteur d'adaptation; <input type="checkbox"/> Rythme de production cyclique, mais assez régulier; <input type="checkbox"/> Dépenses d'entretien normales. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise crée et maintient des emplois; <input type="checkbox"/> L'entreprise offre des conditions de travail comparables à l'industrie; <input type="checkbox"/> L'entreprise entraîne des retombées économiques dans le territoire; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur d'activité prioritaire pour le milieu; <input type="checkbox"/> L'entreprise a peu d'impact sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Relations de travail normales.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

<p><i>COTE</i></p>	<p><i>RISQUE COMMERCIAL</i> (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)</p>	<p><i>RISQUE DE GESTION</i> (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)</p>	<p><i>RISQUE TECHNIQUE</i> (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)</p>	<p><i>RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE</i> (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)</p>
<p style="text-align: center;">4 Élevé</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le marché est généralement en croissance, mais a connu des fluctuations dernièrement; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas d'avantage concurrentiel; <input type="checkbox"/> Les ventes fluctuent, mais sont généralement en croissance; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a réalisé aucune vente, mais a des commandes fermes; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur hautement concurrentiel; <input type="checkbox"/> L'entreprise a quelques produits visant une seule clientèle; <input type="checkbox"/> Présence de quelques produits substitués; <input type="checkbox"/> Réseau opérationnel, mais en phase de développement; <input type="checkbox"/> L'approvisionnement en MP est sujet à une réglementation (quotas, permis d'approvisionnement). 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur possède des connaissances techniques de base pour son entreprise, mais sans expérience; <input type="checkbox"/> Le promoteur a des connaissances de base en gestion; <input type="checkbox"/> Promoteur d'expérience chez qui on a toutefois identifié une faiblesse significative; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une équipe de direction ayant quelques lacunes; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas de ressources externes spécifiques et consulte de façon ponctuelle; <input type="checkbox"/> L'entreprise a fait un plan d'affaires et un budget prévisionnel au démarrage sans faire de suivi ni de mise à jour; <input type="checkbox"/> La viabilité opérationnelle de l'entreprise repose entièrement sur l'unique promoteur; <input type="checkbox"/> Association récente de 2 individus ou plus; <input type="checkbox"/> Expertise restreinte dans une fonction précise; <input type="checkbox"/> Dépendance envers un employé ou cadre clé. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Immobilisations (bâtiment et équipements) efficaces, mais nécessitant des améliorations à court terme; <input type="checkbox"/> Capacité de production répondant difficilement aux besoins actuels; <input type="checkbox"/> L'entreprise a de bons fournisseurs et sous-traitants dont quelques-uns seraient difficiles à remplacer; <input type="checkbox"/> Équipement et procédés technologiquement en retard sur l'industrie; <input type="checkbox"/> Équipe de production convenable; <input type="checkbox"/> Main-d'œuvre disponible limitée; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas tous les permis et certifications requis; <input type="checkbox"/> Dépenses importantes pour maintenir les installations conformes à la réglementation; <input type="checkbox"/> Difficulté d'adaptation aux nouvelles technologies; <input type="checkbox"/> Présence de risques environnementaux; <input type="checkbox"/> Système de production mal adapté. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise crée et maintient peu ou pas d'emploi; <input type="checkbox"/> L'entreprise offre des conditions de travail inférieures à l'industrie; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'entraîne pas de retombées économiques positives dans le territoire; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur d'activité non priorisé par le milieu; <input type="checkbox"/> L'entreprise a un impact négatif raisonnable sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Éprouve certaines difficultés à recruter la main-d'œuvre requise; <input type="checkbox"/> Fluctuation importante des besoins en main-d'œuvre au cours d'une année.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

<p>COTE</p>	<p>RISQUE COMMERCIAL (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)</p>	<p>RISQUE DE GESTION (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)</p>	<p>RISQUE TECHNIQUE (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)</p>	<p>RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)</p>
<p style="text-align: center;">5 <i>Très élevé</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le marché est en déclin; <input type="checkbox"/> L'entreprise est en démarrage (doit développer parts marché) ou en perte de terrain dans le marché; <input type="checkbox"/> Les ventes fluctuent de façon généralement négative; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a réalisé aucune vente, mais a des lettres d'intention; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur dominé par des concurrents; <input type="checkbox"/> Produits sensibles aux cycles économiques; <input type="checkbox"/> Nombreux produits substitués; <input type="checkbox"/> Clientèle fidèle à la marque; <input type="checkbox"/> Possibilité de guerre de prix; <input type="checkbox"/> Les ventes de l'entreprise dépendent de quelques clients; <input type="checkbox"/> Réseau de distribution à mettre en place ou avec des lacunes importantes à corriger. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur ne possède pas de connaissances spécifiques à son secteur d'activité; <input type="checkbox"/> Le promoteur n'a pas de compétence en gestion; <input type="checkbox"/> L'équipe de direction se compose de quelques personnes ayant peu ou pas d'expérience; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas et n'utilise pas de ressources externes; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'a pas de plan d'affaires ni budget et elle est en mode réactif; <input type="checkbox"/> La gestion des affaires personnelles du promoteur démontre des lacunes; <input type="checkbox"/> Activités du gestionnaire concentrées sur les opérations laissant peu de place à la planification; <input type="checkbox"/> Gestion au quotidien (mode réactif); <input type="checkbox"/> Une fonction stratégique de l'entreprise démontre une carence importante. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Immobilisations désuètes (bâtiment et équipements) et peu efficaces; <input type="checkbox"/> Retards occasionnels dans les commandes; <input type="checkbox"/> L'entreprise dépend de ses fournisseurs et sous-traitants; <input type="checkbox"/> Équipement et procédés technologiquement en retard sur l'industrie; <input type="checkbox"/> Équipe de production démontrant des lacunes; <input type="checkbox"/> Peu ou pas de main-d'œuvre disponible; <input type="checkbox"/> Des modifications sont nécessaires pour l'obtention des certifications et permis requis; <input type="checkbox"/> Procédés de production non rodés ou en retard sur ceux des concurrents, rendant la chaîne de production beaucoup moins efficace; <input type="checkbox"/> Taux de retour important; <input type="checkbox"/> Capacité de production à son maximum ou beaucoup trop élevée pour les besoins de l'entreprise; <input type="checkbox"/> Procédé exigeant des dépenses en R&D constantes et importantes; <input type="checkbox"/> Dépenses importantes et récurrentes pour maintenir les installations conformes à la réglementation; <input type="checkbox"/> Cycles de production irréguliers. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise est en période de compressions d'emplois; <input type="checkbox"/> L'entreprise offre des conditions de travail nettement inférieures à l'industrie; <input type="checkbox"/> L'entreprise entraîne des retombées économiques négatives dans le territoire; <input type="checkbox"/> L'entreprise œuvre dans un secteur d'activité non désiré par le milieu; <input type="checkbox"/> L'entreprise a un impact négatif sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Relations de travail à établir; <input type="checkbox"/> Faible pouvoir d'attraction sur la main-d'œuvre qualifiée; <input type="checkbox"/> Dépendance de l'entreprise par rapport à un ou quelques employés clés.

Grille de détermination du niveau de risque d'un investissement

Entreprise : _____ Date: _____ Remplie par: _____

<p>COTE</p>	<p>RISQUE COMMERCIAL (Marché, produit, concurrence, stade de développement de l'entreprise)</p>	<p>RISQUE DE GESTION (Promoteur, équipe de direction, structure organisationnelle, conseil d'administration, planification)</p>	<p>RISQUE TECHNIQUE (Immobilisations, structure opérationnelle, main-d'œuvre, aspect environnemental)</p>	<p>RISQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE (Environnement externe, main-d'œuvre, philosophie de gestion)</p>
<p style="text-align: center;">6 <i>Excessif</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le marché s'est détérioré de façon importante; <input type="checkbox"/> L'entreprise est en perte importante de parts du marché; <input type="checkbox"/> Les ventes de l'entreprise baissent de façon constante; <input type="checkbox"/> L'entreprise est en compétition avec des entreprises qui contrôlent le marché; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une dépendance économique à un client; <input type="checkbox"/> Réseau de distribution nuisant aux ventes ou à la réputation de l'entreprise; <input type="checkbox"/> Marché exploité saturé ou fortement concurrentiel; <input type="checkbox"/> Aucune forme de validation du marché (étude); <input type="checkbox"/> Nouveau produit dont la demande est à démontrer; <input type="checkbox"/> Entreprise au premier stade de démarrage; <input type="checkbox"/> Entreprise en phase de relance d'activités ou de consolidation financière. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le promoteur dépend d'autres personnes pour l'aspect technique de son entreprise; <input type="checkbox"/> Le promoteur dépend d'autres personnes pour la gestion de son entreprise; <input type="checkbox"/> Le propriétaire est seul à prendre les décisions dans l'entreprise; <input type="checkbox"/> L'entreprise est mal conseillée par ses ressources externes; <input type="checkbox"/> L'entreprise passe son temps à régler les problèmes et les situations urgentes; <input type="checkbox"/> Promoteur ou gestionnaire sans expérience pertinente; <input type="checkbox"/> Le promoteur est incapable de fournir des explications claires à nos questions; <input type="checkbox"/> Aucune réceptivité du promoteur face aux commentaires et recommandations de ses partenaires; <input type="checkbox"/> Aucun plan d'affaires; <input type="checkbox"/> Aucune planification (budgétaire, stratégique, opérationnelle...) 	<ul style="list-style-type: none"> <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; <input type="checkbox"/> L'entreprise n'est pas en mesure de répondre à ses commandes; <input type="checkbox"/> L'entreprise a perdu des fournisseurs et sous-traitants dont elle dépendait; <input type="checkbox"/> Équipe de production démontrant des lacunes importantes; <input type="checkbox"/> Pénurie de main-d'œuvre dans le secteur; <input type="checkbox"/> L'entreprise est en défaut selon les normes de qualité et environnementales; <input type="checkbox"/> Aucun système de contrôle de la qualité; <input type="checkbox"/> Cycles de production importants et imprévisibles. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'entreprise a licencié une grande partie de ses employés; <input type="checkbox"/> L'entreprise a une attitude cavalière avec ses employés; <input type="checkbox"/> L'entreprise nuit à l'économie du territoire; <input type="checkbox"/> Le milieu verrait d'un bon œil le départ ou la fermeture de l'entreprise; <input type="checkbox"/> L'entreprise a un impact très négatif sur l'environnement; <input type="checkbox"/> Exige une main-d'œuvre spécialisée qui n'est pas disponible à proximité; <input type="checkbox"/> Taux de roulement de personnel élevé; <input type="checkbox"/> Relations de travail tendues, conflictuelles; <input type="checkbox"/> Conditions de travail inférieures à celles du marché.