Lignes directrices relatives aux propositions d'aide remboursable

Projets nécessitant une aide de plus de 100 000 $

Objet

Les présentes lignes directrices définissent les exigences relatives aux projets de développement et de diversification des marchés, d'expansion des activités, de commercialisation, d'investissement dans les infrastructures, d'adoption de technologies, d'amélioration de la productivité, ainsi qu'aux projets de recherche et développement appliqués, pour les demandes d'aide supérieures à 100 000 $.

Des lignes directrices distinctes s'appliquent au pilier des partenariats scientifiques. Si vous avez besoin d'aide pour comprendre les lignes directrices relatives aux propositions en vue de préparer votre demande, veuillez composer le 1-844-795-9718 ou faire parvenir un courriel à DFO.ATLRegionalAFF-FPARegionalATL.MPO@dfo-mpo.gc.ca.

Exigences générales relatives aux demandes

Les demandeurs doivent soumettre l'information et les documents suivants :

- un formulaire de **demande d'aide financière** dûment rempli;
- une proposition de projet détaillée;
- un plan d'affaires détaillé;
- une structure de propriété et un organigramme;
- les renseignements financiers actuels et antérieurs, conformément aux présentes lignes directrices;
- les devis, estimations et spécifications techniques des fournisseurs, s'il y a lieu;
- les éléments d'information complémentaires relatifs au marché, aux aspects techniques, à la réglementation et à la commercialisation, s'il y a lieu;
- des copies de tous les permis ou licences nécessaires.

Tous les documents de proposition doivent être présentés dans l'un des formats suivants :

- le format papier;
- le format électronique.

Les demandeurs sont priés d'envoyer leur demande par la poste ou par service de messagerie à l'adresse indiquée sur le formulaire de demande, par l'intermédiaire du portail sécurisé (cette option sera disponible sur le portail) ou par tout autre moyen sécurisé de leur choix. Il n'est pas recommandé de soumettre les demandes et les documents justificatifs par courriel. Les demandeurs le font à leurs propres risques. Il incombe aux demandeurs de prendre les mesures de sécurité appropriées lorsqu'ils transmettent de l'information.

Les employés fédéraux ou provinciaux appuyant le programme peuvent demander des précisions ou des documents justificatifs supplémentaires au cours du processus d'examen. Des experts techniques, financiers, juridiques ou sectoriels peuvent être consultés pour évaluer la faisabilité et les risques du projet au cours du processus d'évaluation.

Un formulaire de demande incomplet ou l'absence de documents justificatifs peuvent entraîner le rejet d'office de votre dossier.

Structure de proposition recommandée

1. Page couverture

Doit comporter :

- le nom légal de l'organisation demanderesse;
- le titre du projet;
- la date de préparation;
- les coordonnées de la personne-ressource;
- l'adresse postale;
- le numéro de téléphone;
- l'adresse courriel;
- le site Web de l'entreprise;
- le logo de l'entreprise (s'il y a lieu);

la déclaration de confidentialité (recommandée), le cas échéant.

2. Tables des matières

Doit comporter :

- toutes les principales sections de la proposition;
- une liste des annexes.

Toutes les pages de la proposition doivent être numérotées.

3. Résumé

Présentez un aperçu concis du projet (maximum de une à deux pages).

Doit comporter :

- une description de l'organisation;
- une description du projet;
- les objectifs du projet;
- le coût total du projet;
- le financement demandé;
- les avantages escomptés;
- les retombées économiques;
- les débouchés commerciaux;
- le rendement du capital investi prévu;

- les raisons pour lesquelles le projet mérite un soutien financier.

4. Buts et objectifs

Décrivez les buts et les objectifs du projet et expliquez en quoi ils contribuent aux priorités du programme et à ceux propres à chaque pilier.

Objectifs du FPA

Les projets doivent contribuer à la réalisation d'un ou de plusieurs des objectifs généraux suivants :

- Accroître le développement et la diversification des marchés pour aider à rendre le secteur canadien du poisson et des fruits de mer plus fort face aux perturbations commerciales mondiales.
- Accroître la productivité, la qualité et la durabilité dans le secteur du poisson et des fruits de mer.
- Accroître la reconnaissance du secteur canadien du poisson et des fruits de mer comme chef de file du marché en matière de qualité et de durabilité.
- Améliorer la capacité d'adaptation aux modifications des écosystèmes et la capacité de gestion de leurs effets sur le secteur du poisson et des fruits de mer, y compris les modifications liées aux changements climatiques.

Objectifs propres à chaque pilier

En plus des objectifs généraux énumérés précédemment, veuillez préciser comment le projet permettra d'atteindre les objectifs propres à chaque pilier présentés ci-dessous, sans s'y limiter :

Développement et diversification des marchés :

- Contribuer à élargir l'accès aux marchés et à les diversifier, tant à l'échelle mondiale qu'à l'échelle nationale, en réduisant les effets des barrières commerciales tout en stimulant la croissance de la valeur des produits de la mer de la région. Cela comprend la reconnaissance accrue du secteur canadien du poisson et des fruits de mer comme chef de file du marché en matière de qualité et de durabilité.
- Le projet vise à atteindre une norme ou à obtenir une certification exigée par le marché national ou international.
- Le projet vise à lancer soit un produit existant ou nouveau dans un nouveau marché, soit un nouveau produit dans un marché existant.
- Le projet vise à améliorer ou à inclure une stratégie qui vise à améliorer l'image de marque canadienne du poisson et des fruits de mer.
- Le projet vise à améliorer la connaissance et l'acceptation sur le marché des produits de la mer canadiens ou provinciaux.

- Le projet vise à mener des études de marché ou des activités de préparation à de nouveaux marchés.

Innovation :

- Contribuer à la conception ou à la commercialisation de nouveaux produits, processus, technologies ou articles d'équipement qui améliorent la productivité, la durabilité ou la commercialité du secteur.
- Le projet s'attaque à une contrainte importante qui pèse sur le secteur canadien du poisson et des fruits de mer.
- Le projet contribue de façon importante au développement durable des pêches et de l'aquaculture au Canada.
- Le projet contribue à améliorer la productivité et la durabilité.
- Le projet facilite le transfert des technologies et (ou) la commercialisation des résultats de la recherche grâce à une collaboration plus étroite avec le secteur canadien du poisson et des fruits de mer.

Infrastructures :

- Contribuer à l'adoption, à l'adaptation ou à la mise en place de nouveaux produits, processus, technologies ou articles d'équipement qui améliorent la productivité, la durabilité ou la commercialité du secteur.
- Le projet s'attaque à une contrainte importante qui pèse sur le secteur canadien du poisson et des fruits de mer.
- Le projet contribue de façon importante au développement durable des pêches et de l'aquaculture au Canada.
- Le projet contribue à améliorer la productivité et la durabilité.

5. Information sur l'organisation et la direction

Survol de l'organisation

Décrivez :

- la structure organisationnelle;
- l'historique et les étapes importantes;
- les activités principales;
- les produits et les services;
- les opérations existantes;
- les ventes actuelles et les ventes prévues;
- les atouts concurrentiels;
- les objectifs stratégiques.

Équipe de direction

Indiquez qui sont les principaux membres de l'équipe de direction et expliquez :

- leurs rôles et leurs responsabilités;

- leur pouvoir décisionnel ou leur pouvoir de signer des documents financiers;
- leurs qualifications pertinentes;
- leur connaissance spécialisée du secteur;
- leur expérience de la direction de projets semblables.

Titres de compétences et réalisations de l'équipe de projet

Fournissez de l'information sur :

- le directeur de projet;
- le personnel technique;
- les chercheurs;
- les ingénieurs;
- les experts-conseils;
- les entrepreneurs;
- les experts en la matière.

Joignez des curriculums vitae (deux pages maximum chacun, de préférence) soulignant l'expérience pertinente.

Indiquez clairement quel membre de l'équipe est responsable de quels éléments ou tâches du projet.

Principaux collaborateurs et partenaires (projets d'innovation)

Indiquez :

- les partenaires du secteur;
- les instituts de recherche;
- les fournisseurs de technologie;
- les associations du secteur;
- les alliances stratégiques.

Pour chaque collaborateur, décrivez :

- son rôle;
- ses responsabilités;
- sa contribution à la réussite du projet;
- ses engagements financiers et ses engagements non financiers.

6. Analyse du secteur et du marché

Fournissez, lorsque cela s'applique à votre projet, des éléments démontrant une compréhension approfondie du contexte de marché.

Indiquez :

- la taille du secteur;
- les tendances du secteur;
- les possibilités de croissance du marché;
- les considérations relatives à la chaîne d'approvisionnement;

- la demande des clients;
- les défis du secteur;
- les facteurs économiques;
- les considérations réglementaires;
- les considérations environnementales.

Analyse de la concurrence

Décrivez :

- les concurrents directs;
- les concurrents indirects;
- les avantages concurrentiels;
- les obstacles à l'accès;
- la différenciation du marché;
- les risques et les stratégies d'atténuation.

7. Description du projet

Fournissez une description détaillée du projet.

Indiquez :

- le problème, le défi ou la possibilité visé;
- la portée du projet;
- les objectifs du projet;
- les résultats escomptés;
- le lieu du projet;
- les bénéficiaires;
- l'adéquation avec les objectifs du programme;
- les effets attendus sur le secteur.

8. Travaux réalisés à ce jour

Résumez les travaux déjà réalisés, s'il y a lieu.

Exemples :

- les activités de validation de principe;
- les études de faisabilité;
- les essais-pilotes;
- les démonstrations;
- les évaluations des besoins;
- les études techniques;
- les données techniques;
- les analyses documentaires;
- les études de marché;
- les investissements antérieurs.

Expliquez où en est actuellement l'élaboration du projet.

9. Exigences propres au projet

Répondez aux questions ci-dessous relatives à votre proposition.

Besoin du secteur

- Le projet vise-t-il à mener des études de marché ou des activités de préparation à de nouveaux marchés?
- Le projet vise-t-il à améliorer la connaissance et l'acceptation sur le marché des produits de la mer canadiens?
- Le projet porte-t-il sur des défis documentés ou reconnus dans les secteurs de la pêche, de l'aquaculture, de la récolte ou de la transformation des produits de la mer, ou dans le secteur maritime?
- Quels sont les enjeux, les obstacles ou les possibilités visés?
- Quelles solutions ou mesures sont proposées?

Avantages du secteur

- En quoi le projet aura-t-il des retombées positives sur la pêche, l'aquaculture, la récolte ou la transformation des produits de la mer, ou sur le secteur maritime? Vous pouvez inclure l'accès au marché, s'il y a lieu.
- En quoi le projet améliorera-t-il l'accès au marché, la productivité, l'efficacité, la rentabilité, la durabilité, la qualité ou la sécurité?

Durabilité

- Le projet favorise-t-il la durabilité environnementale, économique ou commerciale?
- Le projet prévoit-il des infrastructures, des technologies ou des améliorations opérationnelles essentielles qui aident le secteur à relever les défis liés au climat?
- En quoi le projet favorise-t-il la durabilité? Veuillez inclure dans votre proposition jusqu'à trois éléments tirés de la liste des avantages du développement durable ci-dessous :

Augmentation de la productivité sans entraîner de préoccupations relatives à la conservation	Amélioration de la traçabilité
Réduction des prises accessoires ou des rejets	Contribution au respect des exigences de certification (p. ex., la certification du Marine Stewardship Council)
Augmentation de la sélectivité des engins de pêche, ce qui améliore la durabilité, la conservation ou la productivité	Accroissement des connaissances au sujet des effets des changements climatiques sur les stocks de poissons ou les écosystèmes

Réduction de la consommation d'eau pendant l'exploitation	Réduction de la consommation d'énergie pendant l'exploitation
Augmentation de l'efficacité du carburant (réduction des émissions de CO2)	Utilisation accrue d'espèces pêchées légalement (p. ex., conception de nouveaux produits ou nouveaux marchés)
Diminution de la mortalité et des pertes	Produits à valeur ajoutée préparés à partir de produits résiduels ou sous-produits de poisson
Diminution de l'utilisation de produits chimiques de la lutte (p. ex., médicaments, pesticides, agents antisalissures)	Amélioration du contrôle de la qualité des produits
Réduction des pertes (eaux usées ou déchets organiques)	Hausse des prix des produits de meilleure qualité (sans augmentation des débarquements), garantissant la stabilité économique
Réduction des interactions avec les mammifères marins	Amélioration des évaluations des stocks, servant de base à la prise de décision pour une meilleure gestion des ressources
Augmentation de l'utilisation ou des rendements des espèces récoltées ou des espèces d'élevage, sans que cela entraîne des préoccupations relatives à la conservation	Amélioration de la réputation nationale et internationale du secteur canadien du poisson et des fruits de mer en tant que leader en matière de développement durable
Réduction de la contamination de l'eau	Apport de moyens de subsistance durables aux collectivités autochtones participantes
Amélioration de la santé des animaux aquatiques	Autres : décrivez en moins de deux phrases tout autre avantage escompté de ce projet en matière de développement durable.

9A. Exigences relatives aux projets de développement et de diversification des marchés

(Remplissez cette section si le projet comprend des activités d'études et de développement des marchés.)

Débouchés commerciaux

Décrivez :

- les débouchés commerciaux envisagés;
- les contraintes actuelles liées aux marchés concernés;
- les raisons pour lesquelles le développement et la diversification des marchés sont nécessaires;
- les effets des conditions actuelles des marchés sur l'exploitation;
- les avantages escomptés des nouveaux marchés;
- le lien avec les priorités du secteur et les besoins des marchés;
- la connaissance actuelle des marchés.

Fournissez des détails sur :

- le développement des marchés;
- les investissements antérieurs dans des travaux de développement ou de diversification des marchés, le cas échéant.

Incluez des éléments justificatifs lorsque cela est possible.

Activités de développement et de diversification des marchés

- Le projet permettra-t-il d'accéder à des marchés nouveaux et diversifiés, tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle internationale?
- Permettra-t-il de renforcer ou d'élargir les marchés existants?
- Quels débouchés commerciaux sont escomptés à la suite de la mise en œuvre du projet?

Pour chaque activité, indiquez :

- l'objectif;
- les défis;
- la méthode;
- le personnel responsable;
- les livrables;
- les critères de réussite;
- la durée estimée.

Décrivez les incertitudes liées aux marchés et les mesures d'atténuation des risques.

Options proposées de production de recettes

- les circuits de vente;
- la stratégie de distribution;
- la stratégie d'établissement des prix;
- les recettes escomptées;
- les cibles de pénétration des marchés.

Calendrier d'accès aux marchés

Indiquez les jalons proposés et les dates prévues (voir la section 10 ci-dessous).

Mesures du rendement du développement des marchés

Exemples :

- les nouveaux produits conçus;
- les nouveaux débouchés commerciaux;
- la croissance des ventes attribuable à la diversification des marchés.

9B. Exigences relatives aux projets d'innovation

(Remplissez cette section si le projet comprend des activités de recherche, de développement, d'adoption de technologies, de conception de produits, d'amélioration des processus, de commercialisation ou d'innovation appliquée.)

Occasion d'innovation

Décrivez :

- le problème ou la possibilité visé;
- les limites actuelles au sein du secteur;
- les raisons pour lesquelles l'innovation est nécessaire;
- les avantages escomptés pour la pêche, l'aquaculture, la transformation des produits de la mer ou les industries maritimes;
- le lien avec les priorités du secteur et les besoins des marchés.

Stade actuel du développement –Fournissez des détails sur :

- l'élaboration du concept;
- les essais de validation de principe;
- les projets pilotes;
- l'élaboration du prototype;
- les activités de démonstration;
- le niveau de préparation commerciale;
- les investissements antérieurs dans des travaux de développement.

Incluez des éléments justificatifs de nature technique lorsque cela est possible.

Activités de recherche et de développement

Pour chaque activité, indiquez :

- l'objectif;
- le défi technique;
- la méthode;
- le personnel responsable;
- les livrables;
- les critères de réussite;
- la durée estimée.

Décrivez les incertitudes liées aux technologies et les mesures d'atténuation des risques.

Préparation technologique et effets de l'innovation

Décrivez :

- la maturité technologique;

- les avantages concurrentiels;
- les améliorations de la productivité;
- la réduction des coûts;
- les avantages environnementaux;
- les améliorations opérationnelles escomptées;
- le potentiel d'extensibilité.

Gestion de la propriété intellectuelle

S'il y a lieu, fournissez :

- les brevets existants;
- les demandes de brevet;
- les droits d'auteur;
- les marques de commerce;
- les contrats de licence;
- la structure de propriété de la propriété intellectuelle;
- la stratégie d'exploitation commerciale.

Stratégie de commercialisation

Les demandeurs commerciaux devraient aborder les points suivants :

- le débouché commercial;
- le besoin du marché;
- les groupes de clients cibles;
- la taille du marché;
- le potentiel de croissance.

Analyse de la concurrence

- les produits ou services existants;
- les technologies concurrentes;
- la différenciation concurrentielle.

Production de recettes

- les circuits de vente;
- la stratégie de distribution;
- la stratégie d'établissement des prix;
- les recettes escomptées;
- les cibles de pénétration des marchés.

Calendrier de commercialisation

Indiquez les principaux jalons de commercialisation et les dates prévues.

Mesures du rendement de l'innovation

Exemples :

- les nouveaux produits conçus;
- les demandes de brevet déposées;
- la propriété intellectuelle créée;
- les taux d'adoption des technologies;
- les gains de productivité;
- les nouveaux débouchés commerciaux;
- la croissance des ventes attribuable à l'innovation;
- les résultats de la commercialisation.

9C. Exigences relatives aux projets d'infrastructure

(Remplissez cette section si le projet comprend des activités de construction, d'agrandissement des installations, d'acquisition de biens d'équipement, de modernisation, d'amélioration des processus ou d'investissement dans les infrastructures opérationnelles.)

Besoin en infrastructures et justification opérationnelle

Décrivez :

- les défis opérationnels existants;
- les limites de capacité;
- les goulots d'étranglement dans les processus;
- les préoccupations en matière de sécurité;
- les infrastructures vieillissantes;
- les exigences de croissance dictées par le marché.

Expliquez pourquoi l'investissement est nécessaire et comment il soutient la croissance organisationnelle.

Installations et biens

Fournissez des détails sur :

- les installations existantes;
- les nouvelles installations;
- l'emplacement des installations;
- la taille et la capacité des bâtiments;
- les ententes de propriété ou les contrats de location des sites;
- l'équipement existant et l'équipement proposé.

Joignez les plans d'étage, les plans de site ou les dessins d'installation, le cas échéant.

Immobilisations et équipement

Indiquez :

- l'équipement à acheter;
- la technologie à installer;
- l'infrastructure à moderniser;

- la durée de vie utile des actifs;
- les améliorations de la productivité;
- l'information sur les fournisseurs.

Joignez les devis des fournisseurs lorsque cela est possible.

Plan de production et d'exploitation

Décrivez :

Exploitation actuelle

- la capacité de production existante;
- les taux d'utilisation;
- les niveaux de main-d'œuvre;
- les contraintes opérationnelles.

Exploitation future

- la capacité de production accrue;
- les améliorations des processus;
- les gains d'efficacité opérationnelle;
- les coûts opérationnels réduits;
- les améliorations de la qualité des produits.

Effets sur la main-d'œuvre

- les emplois maintenus;
- les emplois créés;
- les exigences de formation;
- les améliorations en matière de santé et de sécurité.

Considérations environnementales et réglementaires

Indiquez tous les éléments qui s'appliquent :

- les approbations environnementales;
- les permis de construction;
- les approbations municipales;
- les approbations provinciales;
- les approbations fédérales;
- les certifications du secteur;
- les exigences de salubrité des aliments;
- les exigences de santé et sécurité au travail.

Plan de construction et de mise en œuvre

Fournissez l'information demandée ci-dessous :

Activité	Description	Date de début	Date de fin
Conception			
Approvisionnement			
Construction/installation			
Mise en service			
Démarrage opérationnel			

Adaptez en fonction de la portée du projet.

Mesures du rendement des infrastructures

Exemples :

- l'augmentation de la capacité de production;
- l'augmentation du débit;
- la réduction des coûts opérationnels;
- l'amélioration de la qualité des produits;
- la réduction des déchets;
- l'augmentation des recettes;
- les économies d'énergie;
- l'amélioration des pratiques de sécurité;
- l'accroissement de l'accès aux marchés.

10. Calendrier du projet

Fournissez un calendrier de projet qui comprend l'information demandée ci-dessous :

Activité	Description	Date de début	Chef de l'équipe de projet	Date de fin
1				
2				
3				
4				

Le calendrier devrait refléter l'ensemble des activités principales du projet et leurs interdépendances.

11. Principaux jalons et indicateurs de rendement

Indiquez :

- les principaux jalons;
- les indicateurs de réussite;
- les cibles d'achèvement.

Jalon	Indicateur de réussite	Date cible
1		
2		
3		
4		

Les jalons peuvent être d'ordre technique, opérationnel, financier, de gestion ou liés à la commercialisation.

12. Plan d'exploitation, d'infrastructures et de production

S'il y a lieu, décrivez :

Installations et biens

- l'emplacement des installations;
- la capacité;
- l'équipement;
- la technologie;
- les plans d'étage;
- les possibilités d'expansion;
- l'accès aux transports;
- les ententes de propriété ou les contrats de location.

Matériaux et fournitures

Décrivez :

- les considérations relatives à la politique « Achetez canadien »;
  - Dans votre proposition, veuillez indiquer, s'il y a lieu, en quoi votre projet cadre avec la politique « Acheter canadien » (https://achatscanada.canada.ca/fr/politique-achetez-canadien). Les demandeurs sont encouragés à envisager de s'approvisionner en équipement, en matériaux et en contenu autochtones ou canadiens, lorsqu'il est raisonnable et possible de le faire.
- les fournisseurs;
- les risques liés à la chaîne d'approvisionnement;
- la gestion des stocks;
- les exigences de stockage;
- la disponibilité des matériaux;
- les considérations environnementales.

Personnel

Décrivez :

- les besoins en dotation;
- l'organigramme;
- les compétences et les qualifications;
- les plans de formation;

- la structure de rémunération;
- les exigences futures d'embauche.

Préparation opérationnelle/au marché

Décrivez :

- les processus de production;
- les exigences de santé et de sécurité;
- les exigences environnementales;
- les systèmes d'assurance de la qualité;
- les certifications du secteur;
- les exigences de conformité réglementaire.

13. Possibilités et analyse de rentabilisation

Décrivez :

- le débouché commercial;
- la demande des clients;
- la proposition de valeur;
- l'avantage concurrentiel;
- le potentiel de recettes;
- l'incidence économique;
- la durabilité à long terme;
- le potentiel de croissance.

Appuyez vos conclusions sur des études de marché et des analyses quantitatives dans la mesure du possible.

14. Approbations réglementaires

Indiquez les approbations requises pendant :

- la conception;
- la construction;
- les essais;
- l'exploitation;
- la commercialisation.

Pour chaque approbation, décrivez :

- la situation actuelle;
- l'autorité approbatrice;
- le coût estimatif;
- le calendrier prévu;
- la stratégie d'approbation.

15. Propriété intellectuelle

S'il y a lieu, décrivez :

- les brevets;
- les marques de commerce;
- les droits d'auteur;
- les secrets commerciaux;
- les droits afférents au dessin industriel;
- les accords d'octroi de licence.

Décrivez les ententes de propriété, les stratégies de protection, les coûts prévus et les retombées positives pour le Canada atlantique.

16. Stratégie de marketing et de commercialisation

Pour les projets à vocation commerciale, présentez une stratégie détaillée visant à mettre le produit, le processus ou le service sur le marché.

Abordez les points suivants :

- le besoin du marché;
- la clientèle cible;
- la taille du marché;
- le créneau cible;
- les canaux de distribution;
- la stratégie de vente;
- la stratégie de marketing;
- la méthode d'établissement des prix;
- les concurrents;
- les cibles de pénétration des marchés;
- les risques liés à la commercialisation;
- le plan de production de recettes;
- les évaluations indépendantes du marché, s'il y a lieu.

17. Renseignements financiers

Budget du projet

Indiquez les coûts détaillés du projet.

Dépenses du projet	Coût ($) sans la TVH/TPS
Dépense 1	
Dépense 2	
Dépense 3	
Dépense 4	
Dépense 5	

Coût total du projet	

Sources de financement

Indiquez toutes les sources de financement.

Source de financement	Somme	État*
Contribution du demandeur		
Contribution du secteur		
Autre financement gouvernemental (énumérez les sources s'il y en a plusieurs)		
Autres sources		
Aide remboursable demandée		
Financement total		

L'état du financement est confirmé ou appliqué.

États financiers

Demandeurs commerciaux

Fournissez :

- les états financiers ayant fait l'objet d'une vérification ou d'une mission d'examen pour les trois exercices financiers précédents;
- les bilans;
- les résultats;
- les états des flux de trésorerie;
- les notes afférentes aux états financiers;
- les états financiers intermédiaires;
- les projections financières sur trois ans;
- les hypothèses à l'appui des projections;
- les justificatifs du solde du financement.

Entreprises individuelles et partenariats uniques

Fournissez :

- les déclarations de revenus T1 des trois années précédentes.

Supprimez ou caviardez les numéros d'assurance sociale et les dates de naissance de toutes les déclarations de revenus.

Demandeurs non commerciaux

Fournissez :

- les états financiers des trois dernières années;

- des preuves des engagements financiers des collaborateurs et partenaires.

18. Capacité de remboursement

Étant donné que le financement est remboursable, les demandeurs sont tenus de démontrer :

- leur capacité à honorer leurs obligations de remboursement;
- leur capacité à produire des recettes;
- leurs prévisions de flux de trésorerie;
- leur capacité à assurer le service de la dette;
- leur durabilité financière;
- une analyse de sensibilité selon d'autres scénarios.

Cette information devrait être intégrée aux projections financières et à l'analyse de rentabilisation.

19. Documents justificatifs

Incluez, s'il y a lieu :

- les devis des fournisseurs (y compris les ventilations);
- les estimations de coûts;
- les études de marché;
- les rapports techniques;
- les études environnementales;
- les spécifications techniques;
- les lettres d'appui;
- les accords de collaboration;
- les organigrammes;
- les curriculums vitae des membres clés du personnel;
- des copies de tous les permis et licences nécessaires à la réalisation du projet;
- des preuves des engagements financiers.

Considérations relatives à l'évaluation des propositions

Les projets peuvent être évalués en fonction des critères suivants :

- l'adéquation stratégique avec les objectifs du programme;
- la faisabilité technique;
- les débouchés commerciaux;
- la viabilité commerciale;
- l'innovation et les effets sur la productivité;
- la capacité de gestion, y compris la mise en œuvre de projets antérieurs du FPA (s'il y a lieu);
- la capacité de remboursement;
- la viabilité financière;
- le profil de risque;

- les avantages économiques;
- la durabilité et les effets à long terme;
- l’optimisation des ressources et le rendement attendu de l’investissement public.