

QUESTIONNAIRE – DEMANDE DE FINANCEMENT ET/OU D'AIDES FINANCIÈRES

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES :

DOSSIER ENTREPRISE	
Entreprise (nom légal)	
Personne responsable	
Courriel	
Téléphone	
Adresse de l'entreprise	
Site web	
Nombre d'employés	
Type d'industrie	☐ Commerce de détail (<i>sauf concessionnaire de véhicules et de pièces automobiles et stations-service</i>) ☐ Services de restauration et débits de boissons ☐ Commerce de service générant achalandage description : _____ ☐ Autre : _____
Type de projet	☐ Démarrage d'un commerce, pignon sur rue, indépendant comptant 5 établissements et moins.
Localisation	☐ Notre-Dame, entre la rue De Courcelles et Chemin de la Côte Saint-Paul ☐ Monk, entre les rues Allard et Denonville ☐ Centre, entre les rues Charlevoix et de la Sucrierie ☐ Wellington, entre les rues Fortune et de la Congrégation ☐ Saint-Jacques, entre les rues Atwater et Sainte-Margueri
Critères d'analyse	☐ Ne pas avoir déjà reçu une bourse du Programme ☐ Ne pas être en activité depuis plus de trois mois sur l'artère avant de commencer la démarche ☐ Démontrer que le projet d'affaires présente une perspective de rentabilité ☐ Démontrer que l'aide financière est essentielle à la réalisation du projet ☐ Démontrer que l'entreprise apporte une valeur ajoutée à l'offre des services de la rue en question et de l'arrondissement du Sud-Ouest ☐ Permettre de générer de l'achalandage sur la rue ☐ Accepter de rencontrer le comité de sélection et de participer aux activités de communication et de promotion du Programme ☐ Créer au moins deux emplois permanents, incluant celui du promoteur, dans les six mois suivant le début du projet ☐ S'engager à travailler à temps plein dans l'entreprise ☐ Détenir, en tant que promoteur principal, la majorité des actions de l'entreprise (plus de 50 %) ou les détenir avec les autres entrepreneurs admissibles, s'il y a lieu ☐ Être citoyen canadien ou immigrant reçu et être résident permanent du Québec ☐ Offrir des heures d'ouverture régulières pour le type de commerce proposé ☐ S'engager à rembourser le montant de la bourse au prorata du nombre de mois restant avant la fin du terme si l'entreprise cesse ses activités ou transfère ses activités hors du local ciblé lors de la demande, et ce, avant 24 mois ☐ Être une entreprise individuelle, une société par actions (compagnie), une coopérative ou un organisme à but non lucratif (OBNL) ☐ Respecter les conditions stipulées dans le plan d'affaires de l'entreprise et toutes les conditions de déboursement qui pourraient être exigées par le comité

QUESTIONNAIRE – DEMANDE DE FINANCEMENT ET/OU D'AIDES FINANCIÈRES

Exclusions : les franchises et les bureaux de services professionnels sur toutes les artères, ainsi que les bars, les cafés, les restaurants et les traiteurs sur la rue Notre-Dame et Centre.

Équipe de gestion			
Nom	Titre	% part	Rôles et expériences

2. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE

Donnez une brève description des activités de votre entreprise et de son historique

3. L'AVANTAGE CONCURRENTIEL

3.1 Donnez une brève description de votre marché et de la segmentation de votre clientèle visée (marché le plus porteur, caractéristiques de votre clientèle cibles, etc.) Comment positionnez-vous votre produit par rapport à l'offre existante ?

3.2 Identifiez les concurrents de votre secteur en vous servant du tableau suivant. Ne négligez pas les concurrents indirects, soit ceux qui offrent un produit ou service différent du vôtre mais qui pourraient le remplacer. Identifiez leurs forces et leurs faiblesses selon votre connaissance du marché.

Tableau de la concurrence		
Noms et adresses	Forces	Faiblesses

4. STRATÉGIE DE LOCALISATION

Veuillez décrire brièvement les éléments d'emplacement

Emplacement du local	Description
Achalandage quotidien	
Accessibilité	
Stationnement	
Proximité du métro	
Visibilité du local et de l'enseigne	
Utilisation et dimensions du local	
Image du quartier et de l'artère commerciale	

5. ÉLÉMENTS STRATÉGIQUE ET MARKETING

Veuillez décrire très brièvement ci-dessous et ce, au meilleur de vos connaissances sinon indiquez la mention N/A

Négociation du bail	Description
Coûts du local commercial incluant le loyer de base, le loyer-pourcentage et les frais communs	
Durée du bail	
Réparations à effectuer	
Congé de loyer	
Règlements de l'immeuble disponible	
Assurances	
Réparations à effectuer (éviter la concurrence à proximité)	
Clause d'exclusivité (éviter la concurrence à proximité)	
Liste des immobilisations disponibles	
Possibilité de sous-location	
Clauses des mécanismes d'arbitrage	
Sécurité du local (alarmes et caméras)	

QUESTIONNAIRE – DEMANDE DE FINANCEMENT ET/OU D'AIDES FINANCIÈRES

Design du local	Description
Aménagement et configuration du local	
Signalisation des rayons disponible	
Emplacements des produits complémentaires	
Visibilité et design de la vitrine	
Affichage des services complémentaires	

Outils de communication envisagés	Description
Médias et outils promotionnels traditionnels	
Site web transactionnelle	
Évènement de prévente	
Publicité d'ouverture	
Publicité vitrine	
Politique de prix	
Étiquetage	
Contrat de crédit interne ou externe	
Possibilité de livraison	
Service après-vente	

6.COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET

PROJET	\$	FINANCEMENT	\$
Fonds de roulement	\$	Mise de fonds	\$
Marketing	\$	Fonds Diversité commerciale de l'arrondissement du Sud-Ouest	\$
Mobiliers	\$	Autre Prêt : _____	\$
Équipements	\$	Subvention : _____	\$
Améliorations locatives	\$		
Inventaire	\$		
Autres : _____			
TOTAL	\$	TOTAL	\$

QUESTIONNAIRE – DEMANDE DE FINANCEMENT ET/OU D'AIDES FINANCIÈRES

6.1 Donnez une brève description du projet à financer. Indiquer quel est l'objectif principal du projet. A quel besoin ce projet répond-t-il ?

Expliquez de quelle façon le projet a un impact sur vos opérations ?

Quels indicateurs de performance seront affectés par le projet (exemple : diminution des coûts/augmentation de revenus estimés à X%) ?

7. CALENDRIER DE RÉALISATION

Mois	Actions

Date d'ouverture :

8. STRATÉGIE DE PARTENARIAT

Quelle est votre stratégie de partenariat pour élargir votre bassin de clientèle? Quel est le profil du partenaire idéal ? Avez-vous considéré une stratégie basée sur la promotion croisée ?

9. STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

Quelle est votre stratégie de distribution pour rejoindre vos clients ? Quel est le profil du partenaire idéal ?

10. ENJEUX EN DÉVELOPPEMENT DURABLE

Avez-vous des initiatives, des objectifs, des indicateurs et/ou des cibles liées à des enjeux de développement durable ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

Précisez :

Avez-vous une politique, un plan d'action, une stratégie et/ou un rapport de développement durable écrit ou officiel ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

Précisez :

Détenez-vous une certification, prix ou reconnaissance en développement durable ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

Précisez :

Communiquez-vous vos engagements/actions/progrès/enjeux avec vos parties prenantes* à travers différents canaux de communication (site internet, dépliants corporatifs, manuel de l'employé, etc.) ? *Parties prenantes*: clients, fournisseurs, investisseurs, la communauté, etc.*

- ☐ Oui
- ☐ Non

Précisez :

QUESTIONNAIRE – DEMANDE DE FINANCEMENT ET/OU D'AIDES FINANCIÈRES

Avez-vous une politique d'approvisionnement local et écoresponsable ?

- ☐ Oui
☐ Non

Est-ce que l'entreprise s'est dotée d'objectifs pour améliorer le taux d'approvisionnement responsable et/ou local au fur du temps ?

- ☐ Oui
☐ Non

Enjeux de circularité : Veuillez décrire comment votre entreprise aborde les enjeux de circularité. Disposez-vous de politiques ou d'initiatives spécifiques pour ces enjeux ?

Enjeux	Ce que l'entreprise fait	Améliorations prévues
Valorisation des produits en fin de vie		
Gestion et valorisation des résidus		
Utilisation des ressources renouvelables et recyclés		
Réduction de l'intensité des matériaux et de l'intensité énergétique		

Décrivez les conditions de travail de vos employés (salaires, avantages, santé/sécurité, bien-être/épanouissement, droit d'expression, valeurs etc.). Considérez-vous que ces conditions offertes sont meilleures que celles pratiquées dans votre industrie ? Avez-vous une politique de ressources humaines ? Si non, seriez-vous en mesure de rédiger une politique RH ?

11. OBJECTIFS VISÉS

Comment voyez-vous votre entreprise dans un an, dans deux ans et dans cinq ans ? Précisez vos objectifs à court terme, moyen et long terme.

12. OBJECTIF DE LEVÉE DE CAPITAUX

Prévoyez-vous lever des capitaux privés dans un an, dans deux ans et dans cinq ans ? Précisez les montants ainsi que les firmes de capitaux de risque visés.

13. EXPORTATION

Veuillez indiquer votre part des ventes par destination géographique?

Ventes effectuées au :	\$	% des ventes
Québec		
Canada		
À l'international		

14. PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Identifiez les dépenses ou investissements couverts par des programmes gouvernementaux et/ou des crédits d'impôts liés au projet de développement industriel et durable

Crédit d'impôt	Nature de l'investissement	Montant de l'investissement	Date de la réclamation	Montant reçu	Contact	Coordonnées du contact
RS & DE						
CDAE						
Intégration TI						

15. FORCES DE L'ENTREPRISE

16. FAIBLESSES, INQUIÉTUDES

Quelles sont vos faiblesses et de quelle façon comptez-vous les surmonter ? Le fait d'identifier vos faiblesses et vos inquiétudes vous permettra de trouver des moyens de minimiser leur impact sur votre réussite et nous aidera à personnaliser le soutien que nous pourrions vous offrir.

Signé à _____, ce _____

Signature du responsable admissible

Reçu à _____, ce _____

LISTE DES DOCUMENTS - DEMANDE D'AIDE FINANCIÈRE

DOCUMENT	✓
États financiers des deux dernières années	☐
Budget prévisionnel de deux ans incluant, budget de trésorerie, bilan et E/R	☐
Dernière déclaration de TPS, TVQ et D.A.S. si en opération	☐
Résumé de projet ou plan d'action	☐
Preuve de propriété intellectuelle (si applicable)	☐
Copie du bail (2 ans)	☐
Convention entre actionnaires	☐
Bilan personnel des actionnaires (si prêt)	☐
Montage financier (voir point 6)	☐
Contrats de prêts et de subventions en cours	☐
Politique et plan d'action en développement durable, le cas échéant	☐
Copie de la soumission présentée, décrivant la nature du mandat, l'échéancier ainsi que l'équipe chargée de la réalisation du projet	☐
Autre (ex. documentation utilisé pour calculer les impacts attendus du projet) _____	
Autre _____	