# Carnet de route

## *pour le financement en tourisme*

QUEEN
G
155
.C3
R614
1999

Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises

Commission canadienne du tourisme
Canadian Tourism Commission

# Carnet de route
## *pour le financement en tourisme*

Deuxième édition

(Comprenant un répertoire détaillé des programmes)

Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises

Carnet de route pour le financement en tourisme :
Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises
(Deuxième édition)

mai 1999

ISBN 0-662-27632-9
No de cat. C86-74/1999F

1. Tourisme -- Canada -- Finances -- Guides, manuels, etc.
2. Services (Industrie) -- Canada -- Finances -- Guides, manuels, etc.
3. Petites et moyennes entreprises -- Canada -- Finances -- Guides, manuels, etc.

I. Commission canadienne du tourisme.

G155.C3R62 1999 338.4'39717104648 C99-980122-8

Pour recevoir d'autres exemplaires, veuillez vous adresser à :

Centre de distribution de la CCT
Industrie Canada
Édifice C.D. Howe
235, rue Queen, bureau S114
Ottawa (Ontario) K1A 0H6
Tél. : (613) 954-1724
Téléc : (613) 952-2320
Courriel : sigouin.gilles@ic.gc.ca

Ce guide est disponible sur le site web de la CCT :
www.canadatourisme.com

Also available in English under the title :

"A Road Map to Tourism Financing : Guide for Small and Medium-sized Businesses"

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier les éditeurs des documents suivants, dont certains passages ont servi à la préparation du présent guide :

*Le financement d'une petite entreprise — Sachez entretenir des relations harmonieuses avec votre banque et Lancer son entreprise* publiés par l'Association des banquiers canadiens

*Sources de capital, Marché de la PME — Guide pratique/3*, publication de la Banque de Montréal

Préparé par :
La Commission canadienne du tourisme
Direction de la compétitivité de l'industrie
235, rue Queen, 8e étage, tour Ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0H6
Adresse Internet (CCT) : www.canadatourisme. com

Production et conception: Séguin Labelle Communication Inc.

© Commission canadienne du tourisme 1999

Imprimé au Canada

Canada

Post 20 %

**Mot de la vice-présidente, Compétitivité de l'industrie**
**Commission canadienne du tourisme (CCT)**

L'accès au financement est un élément essentiel au développement du tourisme. Le Canada a besoin de nouvelles installations pour accueillir le nombre croissant de visiteurs et répondre à leurs besoins. Il doit aussi élargir son éventail de produits touristiques en créant de nouveaux produits ou en améliorant ceux qui existent. Il nous faut des produits et services de grande qualité pour satisfaire cette nouvelle clientèle touristique, plus instruite et en quête d'expériences culturelles et éducatives.

En mars 1998, la CCT a publié la première version du *Carnet de route pour le financement en tourisme – Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises.* Il s'agissait d'un projet pilote et d'une initiative, parmi d'autres, du Comité de développement de l'industrie et des produits devant contribuer à la résolution des problèmes de financement qu'éprouvent les exploitants de petites et moyennes entreprises touristiques. La réaction à cette première édition fut à ce point favorable que nous sommes heureux de vous présenter une version 1999 mise à jour de ce guide facile à consulter qui contient de l'information sur les types et les sources de financement, la façon de dresser un plan d'entreprise, la façon d'aborder les prêteurs, et une liste détaillée des programmes et services de financement fédéraux, provinciaux et privés à l'intention de l'industrie touristique.

Ce projet n'aurait pas vu le jour sans la collaboration de tous les parrains des programmes et services de financement énumérés, c.-à-d. les gouvernementaux provinciaux, territoriaux et fédéral, les administrations municipales, les banques à charte et les organisations du secteur privé. J'aimerais les remercier pour le temps et le travail qu'ils ont fournis afin de nous aider à mettre ce guide à jour et pour les observations qu'ils ont formulées sur la version 1998.

J'aimerais aussi remercier personnellement tous nos partenaires, qui ont cru au projet et qui l'ont soutenu en y investissant temps et argent, en l'occurrence l'Agence économique du Canada Atlantique, la Banque de développement du Canada, Développement économique Canada pour les régions du Québec, Développement économique et du tourisme de la Nouvelle-Écosse, Diversification de l'économie de l'Ouest, Industrie, Commerce et Tourisme (Manitoba) et Tourism British Columbia.

Ce guide a été entièrement produit à l'interne grâce aux efforts dévoués de l'équipe des Dossiers de l'industrie, en particulier David Harary, Mylène Deneault et France Gauvin.

On peut aussi consulter le guide sur notre site Web : **www.canadatourisme.com**

Francine C. Boivin

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

## TABLE DES MATIÈRES


Section des partenaires

Partie I Se préparer à chercher du financement ..... 1

Introduction ..... 2

Le financement et l'industrie touristique ..... 2

Objet du présent guide ..... 3

Pour utiliser le présent guide ..... 3

Où s'adresser? Comment procéder? ..... 4

Quelques « trucs » pour commencer ..... 4

Financement personnel ..... 5

Autres sources privées ..... 5

Les banques ..... 6

Établissements spécialisés dans les prêts à terme ..... 7

Crédit-bail ..... 7

Fournisseurs ..... 7

Capital risque ..... 8

Anges ..... 9

Gouvernements ..... 9

Franchisage ..... 9

Coopératives de crédit ..... 10

Les partenariats et l'industrie touristique ..... 10

Formes de financement ..... 11

Le financement par emprunt ..... 11

Prêts à terme ..... 11

Cartes de crédit ..... 12

Prêt d'exploitation/marge de crédit ..... 12

Contrat de location-acquisition/contrat de location-exploitation ..... 13

Quasi-capital ..... 13

Financement par actions ..... 13

Capital risque et capitaux d'amorçage ..... 14

Autres formes de financement en bref ..... 14

## Le plan d'affaires ..... 15

En quoi la planification peut-elle vous être utile? ..... 15

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires? ..... 15

Pour préparer votre plan d'affaires ..... 17

Les éléments de votre plan d'affaires ..... 18

Votre plan marketing ..... 19

Votre plan de financement ..... 20

Soyez écologique ..... 22

## La présentation de votre demande de prêt ..... 22

## Conclusion ..... 23

## Autres sources d'information ..... 24

(I) Contacts ..... 24

(II) Autres publications et documents ..... 28

## Partie II Sources existantes d'aide financière ..... 29

## Comment utiliser le tableau des programmes et la liste des programmes ..... 31

Tableau récapitulatif des programmes de financement ou programmes connexes ..... 32

Liste détaillée des programmes ..... 44

# Partenaires

p a r t e n a i r e s

Commission canadienne du tourisme
Canadian Tourism Commission

Ça ne prend pas nécessairement une éternité pour qu'une petite entreprise porte fruit. Mais ça prend de la planification. Du travail. De la détermination. Il faut aussi de l'argent, du savoir-faire et une banque qui comprend vos besoins particuliers. Et c'est là où nous pouvons vous aider. Nous sommes la Banque de développement du Canada. Nous offrons du financement non conventionnel répondant à vos besoins spécifiques, à chaque étape de votre développement. Nous offrons aussi des services de consultation et de gestion, pour vous aider à bien gérer votre croissance. Avec plus de 80 succursales, partout au pays, nous sommes prêts à aider. Passez-nous un coup de fil.

*1 888 INFO-BDC / www.bdc.ca*

**Banque de développement du Canada**

NOUS FAISONS BANQUE À PART™

BDC

# MISE EN VALEUR DU TOURISME AU MANITOBA

Si vous souhaitez lancer, moderniser ou agrandir une entreprise touristique au Manitoba, vous avez des ressources à votre disposition.

Grâce au programme Nouvelles entreprises, au Programme d'aide aux entrepreneurs ruraux, au Fonds de développement et au Programme de développement touristique du Manitoba, les exploitants d'entreprises touristiques ont accès à des services de consultation, de développement de produits, d'aide au marketing et au perfectionnement des ressources humaines, ainsi qu'à d'autres solutions en matière de financement.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la mise en valeur du tourisme au Manitoba, veuillez communiquer avec :

Voyage Manitoba
Direction de la politique et du développement touristiques
155, rue Carlton, 7e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8
Téléphone : (204) 945-2433
Téléc. : (204) 945-2302
Site Web : www.gov.mb.ca/itt/itourhow.html

EXPLORE MANITOBA

# A P É C A

En tant que chef de file du développement économique de la région de l'Atlantique au gouvernement fédéral, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique se concentre surtout sur la création d'emplois. Elle aide ainsi à créer des petites et moyennes entreprises, à agrandir celles qui existent, et à appuyer les secteurs plus prometteurs en ce qui concerne la croissance continue des emplois. L'APÉCA a plusieurs objectifs, entre autres la promotion des intérêts de la région de l'Atlantique grâce à la recherche et la formulation des politiques et lors de l'élaboration des politiques nationales, la création et l'encouragement d'alliances entre les intervenants des secteurs public et privé. En ce qui a trait à ses priorités stratégiques, l'Agence vise à favoriser un climat propice à l'entrepreneuriat, à développer des débouchés commerciaux et pénétrer des marchés, à promouvoir le tourisme et les innovations, et à encourager les meilleures pratiques de gestion et le perfectionnement des ressources humaines.

Le Programme de développement des entreprises (PDE) de l'APÉCA a été élaboré pour vous aider à mettre sur pied, à agrandir ou à moderniser votre entreprise. Le programme vise principalement les PME et vous permet d'obtenir sans garantie des contributions remboursables ne portant aucun intérêt.

Le programme est conçu pour vous aider à accomplir les activités commerciales suivantes :

- Mise sur pied, agrandissement ou modernisation d'entreprises.
- Développement de concepts d'affaires, innovation et recherche-développement.
- Activités liées à la préparation de soumissions pour des marchés publics.
- Formation, accroissement de la productivité et amélioration de la qualité.
- Développement des marchés et le marketing.
- Obtention de conseils d'experts.

# A

**APÉCA Île-du-Prince-Édouard**
3e étage, 100, rue Sydney,
C.P. 40
Charlottetown (Î.-P.-É.),
C1A 7K2
Tél. sans frais : 1-800-871-2596
Tél. : (902) 566-7492
Téléc. : (902) 566-7098

**APÉCA Nouveau-Brunswick**
570, rue Queen, 3e étage
C.P. 578
Fredericton (N.-B.), E3B 5A6
Tél. sans frais :
1-800-561-4030
Tél. : (506) 452-3184
Téléc. : (506) 452-3285

**APÉCA Nouvelle-Écosse**
1801, rue Hollis, pièce 600
C.P. 2284, Succursale M
Halifax (N.-É.), B3J 3C8
Tél. sans frais :
1-800-565-1228
Tél. : (902) 426-6743
Téléc. : (902) 426-2054

**APÉCA Terre-Neuve**
C.P. 1060, Succursale "C"
11e étage
10 Barter's Hill
St. John's (Terre-Neuve)
A1C 5M5
Tél. sans frais : 1-800-668-1010
Tél. : (709) 772-2751
Téléc. : (709) 772-2712

**Société d'expansion du Cap-Breton**
Commerce Tower, 4e étage
15, rue Dorchester, C.P. 1750
Sydney (N.-É.), B1P 6T7
Tél. sans frais : 1-800-705-3926
Tél. : (902) 564-3600
Téléc. : (902) 564-3825

Téléphonez ou écrivez au bureau de l'APÉCA le plus près de chez vous pour vous renseigner sur le Programme de développement des entreprises. Vous pouvez également obtenir de l'information sur le développement des entreprises en vous adressant à un centre de services aux entreprises, à un centre de développement des entreprises ou à votre commission de développement industriel ou économique.

# Nouvelle-Écosse

NOVA SCOTIA

## Développement économique et du tourisme

***Le service de Développement économique et du tourisme de la Nouvelle-Écosse*** a publié onze guides sur le développement du tourisme pour aider les Néo-Écossais qui désirent établir des entreprises et des services touristiques dans la province. Chaque guide fournit de l'information et des conseils sur une diversité de sujets permettant de comprendre la façon de réussir en évaluant les débouchés et en planifiant, en élaborant et en entamant des activités. Ces guides ont pour objectif de fournir aux entrepreneurs et aux entreprises existantes certaines informations nécessaires à l'établissement (incluant le financement), à l'amélioration et à l'exploitation des entreprises et des services suivants :

- hébergement
- terrains de camping
- restaurants
- organisations de visites panoramiques
- tourisme réceptif
- kiosque d'information touristique
- planification touristique communautaire (nouveau en mai 1999)
- entreprises de tourisme d'aventure (nouveau en mai 1999)
- commercialisation d'entreprises individuelles (nouveau en mai 1999)
- vente au détail (nouveau en mai 1999)
- élaboration d'attraits touristiques (nouveau en mai 1999)

On peut se procurer un exemplaire des guides sur l'établissement et l'exploitation d'une entreprise touristique en Nouvelle-Écosse pour la somme de 25 $ taxes incluses. Pour commander, veuillez faire parvenir votre nom et votre adresse complète ainsi qu'un chèque ou un mandat-poste à l'ordre du Ministre des Finances, à l'adresse suivante :

Développement économique et du tourisme de la Nouvelle-Écosse
Tourisme Nouvelle-Écosse
C.P. 519
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2R7

Pour obtenir de plus amples informations concernant ces publications, veuillez communiquer avec Tourisme Nouvelle-Écosse :

Sans frais (en Nouvelle-Écosse) : 1 800 313-4447
Région d'Halifax : (902) 424-3908
Courriel : econ.dross@gov.ns.ca
Site Web : www.gov.ns.ca/ecor/tns/devguide

# Colombie-Britannique

## Développement de l'industrie

Tourism British Columbia a le plaisir d'annoncer la création d'une nouvelle section en avril 1999 : ***Développement de l'industrie.*** Pour répondre aux besoins en matière d'information de nos partenaires industriels actuels et potentiels en Colombie-Britannique, le bureau du développement de l'industrie leur fournira rapidement des données, des documents pertinents, de l'aide générale ainsi que des programmes de formation pertinente dont ils pourraient avoir besoin pour adopter les toutes dernières pratiques d'affaires ainsi que pour évaluer la faisabilité de leurs nouveaux projets. Pour ce faire, on devra tout d'abord fournir à ces partenaires des données clés sur les visiteurs ainsi que des listes de personnes-ressources plus détaillées qui les guideront vers les gens, les programmes et les règlements pertinents à leurs besoins.

Le bureau du développement de l'industrie agira à titre d'intermédiaire entre nos partenaires industriels et Tourism British Columbia, et travaillera directement avec les collectivités, les régions et les secteurs pour assurer la recherche et la prestation d'information à jour, repérera des débouchés de programmes et offrira de la formation au moyen d'ateliers et d'exposés.

Tourism British Columbia est une société d'État de la Colombie-Britannique dirigée par l'industrie. La section du Développement de l'industrie sera située à Vancouver sous l'égide de la division du Développement des entreprises.

TOURISM BRITISH COLUMBIA
CANADA

**Pour obtenir de plus amples informations sur les services fournis par le bureau du développement de l'industrie, veuillez communiquer avec M. Craig Strickland, gestionnaire, Développement de l'industrie, Tourism British Columbia, au (604) 660-3763 ou par courriel au cstrickl@tourism.bc.ca**

# Développement économique Canada

L'agence Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC) peut venir en aide aux PME du secteur touristique par l'entremise du volet *Développement des marchés et exportation* de son programme IDÉE-PME.

**Les priorités**

- Marchés d'exportation
- Mise en marché de produits touristiques
- Accès aux marchés publics

**Les organismes visés**

Les PME ainsi que les regroupements, les associations et les organismes d'appui aux PME.

**Parmi les activités retenues :**

- études d'experts-conseils pour élaborer une stratégie de commercialisation ainsi que les coûts relatifs à sa mise en oeuvre ;
- activités d'appui aux nouveaux exportateurs ;
- activités complémentaires aux programmes existants de développement de marchés extérieurs ;
- préparatifs, organisation et tenue d'activités visant à accroître la commercialisation des produits ;
- activités visant à développer le savoir-faire et les capacités de mise en marché des PME, par le biais de maillage, d'aide à la gestion et de constitution d'alliances.

**L'aide financière**

- Maximum : 50 % des coûts admissibles
- L'aide accordée à une entreprise commerciale est remboursable.
- L'aide accordée à un organisme sans but lucratif (OSBL) pour des activités non commerciales est non remboursable.

**Pour de plus amples renseignements :**

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA

| | |
|---|---|
| Téléphone : | (514) 496-4636 |
| | 1 800 322-4636 |
| Télécopieur : | (514) 496-4010 |
| Internet : | http://www.dec-ced.gc.ca |

Rendez-vous en page 25 pour la liste complète de nos bureaux d'affaires.

# COMMISSION CANADIENNE DU TOURISME

La CCT est un partenariat public-privé unique qui propose une façon novatrice d'aborder le tourisme : une démarche menée par l'industrie et axée sur le marché. La CCT reconnait que l'industrie elle-même représente la plus grande source de connaissance et de savoir-faire dans le domaine touristique. Par conséquent, la CCT conçoit, exécute, et finance des initiatives de marketing, de recherche et de développement de l'industrie et des produits en partenariat avec les associations touristiques provinciales et régionales, les organismes gouvernementaux, les hôteliers, les voyagistes, les lignes aériennes et les gestionnaires d'attractions. Les parties intéressées sont invitées à communiquer avec la CCT afin de lui faire part de leurs idées et de leurs propositions. Il convient cependant de noter que la CCT n'accorde pas de subventions, n'investit pas dans les programmes d'infrastructures touristiques et n'exerce pas la fonction de groupe de pression au nom de l'industrie.

Comment constituer un partenariat?
Les comités de la CCT élaborent des plans (de trois ans habituellement, parfois plus) présentant les activités et les projets de marketing pour la réalisation desquels la CCT estime que les membres de l'industrie accepteront de former des partenariats. Par le truchement de son site Web, de rencontres et d'une distribution postale des plans, la CCT s'enquiert des intérêts de l'industrie à l'égard de ces projets. Habituellement, elle présente son offre l'été en vue des activités de l'année suivante. Ainsi, les occasions de participer à la campagne d'hiver 1999 et du printemps 2000 ont été présentées à l'été 1998. La CCT engage la plus grande partie de ses fonds de cette façon. Les organisations intéressées à constituer des partenariats et à présenter leurs propres propositions doivent s'efforcer de respecter ce délai. Les propositions spontanées doivent être présentées aux présidents de comité au bureau de la CCT à Ottawa.

Programme des clubs de produits
Le programme des clubs de produits de la CCT est une composante de la direction : Compétitivité de l'industrie-Développement des produits. Il fournit des fonds de partenariat à des consortiums d'entreprises touristiques afin de leur permettre de mettre au point un plus large éventail de produits touristiques. Ce programme vise à favoriser le réseautage d'entreprises, la création de débouchés commerciaux et à stimuler la création de partenariats, de forfaits et de co-entreprises.

Les contrats sont adjugés aux clubs, pour une période d'un à trois ans, afin qu'ils mettent au point de nouveaux produits, effectuent de la recherche, identifient des produits et des marchés à potentiel plus élevé, trouvent des initiatives qui ont du succès dans d'autres domaines, élaborent une stratégie de mise au point de produits et de marketing, donnent des séminaires, diffusent des bulletins, invitent d'autres partenaires, mettent sur pied une structure durable de gestion.

On compte présentement 18 clubs de produits représentant 85 membres au sein de comités de coordination et 2 800 entreprises travaillant en partenariat dans le cadre du programme des clubs de produits. Depuis 1996, quatre appels d'offres ont été lancés dans le cadre du programme. Le financement accordé par la CCT aux clubs de produits sera de 1 000 000 $ pour l'année financière 1999-2000.

## CCT

Pour de plus amples renseignements sur les comités, les programmes de la CCT, et les occasions de partenariats, nous vous invitons à :

Explorer notre site Web :
www.canadatourisme.com

ou communiquer avec la CCT :
Commission canadienne du tourisme
235, rue Queen, 8e étage, tour Ouest
Ottawa (Ontario), K1A 0H6
Tél: (613) 941-1000

# Le bon côté des choses, quand on possède sa propre entreprise, c'est de pouvoir diriger soi-même le bateau.

## Le mauvais côté, c'est de devoir le faire tout seul.

Le propriétaire d'une petite entreprise se sent facilement livré à lui-même.

Quel réconfort de pouvoir se tourner vers quelqu'un!

Les employés de Diversification de l'économie de l'Ouest font également partie de vos ressources, ils sont prêts à vous aider.

Bien informés et faciles à joindre, ils mettront à votre disposition un large éventail de services destinés aux petites entreprises:

- aide en matière de planification d'entreprise
- conseil sur les possibilités de financement et dans les domaines de l'exportation et de la vente sur les marchés publics
- programmes d'embauche d'employés spécialisés dans les domaines du commerce international, des sciences et de la technologie
- possibilité d'assister à des séminaires commerciaux et de profiter de toute une série de ressources connexes

Canada

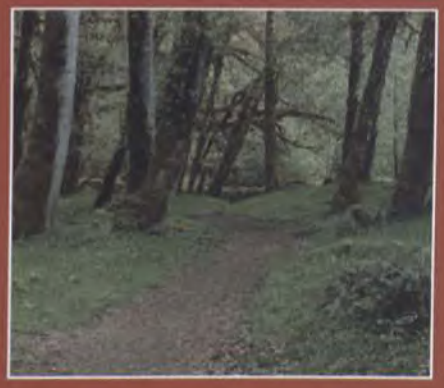
**C'est votre affaire, mais nous pouvons vous aider.**

1-888-338-9378 ou www.deo.gc.ca

DEO

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

# Carnet de route
## *pour le financement en tourisme*



PARTIE 1

Se préparer à chercher du financement

Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

## Introduction

L'industrie touristique est la plus importante industrie dans le monde et celle qui connaît la croissance la plus rapide. Au Canada, le tourisme apporte une contribution de premier ordre à la création d'emplois et à la croissance de l'activité économique. En 1997, l'activité dans le secteur se traduisait par 503 200 années-personnes au chapitre de l'emploi direct et par 44 milliards de dollars, un record, en recettes générées pour l'économie canadienne. Selon la CCT, les estimations préliminaires de 1998 pour les dépenses touristiques totales au Canada, pourraient atteindre 46,9 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 6,7 p. 100 par rapport à 1997. Le tourisme figure maintenant au douzième rang des sources d'activité économique dans le secteur des entreprises du Canada avec un PIB (17,8 milliards de dollars) supérieur à celui d'industries importantes comme la transformation des aliments, le vêtement, la machinerie et l'agriculture. En outre, il crée plus d'emplois que les finances, l'immobilier, la construction et les communications.

Les milliers d'entreprises liées au tourisme en font un secteur vital au Canada. Cela va de la plus petite micro-entreprise aux très grandes sociétés, les champs d'activités englobent l'hébergement, les transports, les voyages, la restauration, les loisirs et le divertissement. Les besoins en financement de ces entreprises varient selon leur taille et le champ d'activités où elles évoluent. Le présent guide s'adresse surtout à toutes les petites et moyennes entreprises (PME) touristiques. Pour les besoins de la cause, une PME est une entreprise qui compte moins de 100 employés et dont la capacité d'emprunt est inférieure à un million de dollars.

## Le financement et l'industrie touristique

Les besoins en financement des PME de l'industrie touristique sont variables. Cela va des sommes importantes qu'il faut investir pour financer une nouvelle propriété ou encore rénover ou agrandir une installation, par exemple un hôtel ou un musée, aux sommes relativement faibles qu'il faut injecter dans un budget d'exploitation pour financer un projet promotionnel, par exemple pour faire imprimer une brochure. En règle générale, les exploitants d'entreprises touristiques sont conscients de la nécessité, pour demeurer concurrentiels, d'entretenir et d'améliorer constamment le produit. Pour y arriver, ils ont besoin de financement.

Les enquêtes laissent voir les difficultés qu'éprouvent les PME de toutes les industries à obtenir du financement. Selon les études commandées par la Commission canadienne du tourisme (CCT), les exploitants de PME touristiques estiment qu'il est encore plus difficile pour eux d'obtenir un financement adéquat. Selon ces études, la recherche d'un financement convenable pose un réel problème pour les exploitants de petites et moyennes entreprises touristiques partout au pays. Par ailleurs, il arrive souvent qu'ils aient autant de difficulté, parfois beaucoup plus, à obtenir des sommes restreintes pour financer les frais d'exploitation ou de commercialisation qu'à obtenir des sommes importantes destinées à une rénovation ou à une expansion.

En tant qu'exploitant d'une entreprise touristique, le véritable défi qui se pose à vous consiste à convaincre l'éventuel bailleur de fonds que *votre* entreprise présente de bonnes perspectives et que l'investissement envisagé serait judicieux de son point de vue.

| | Exemples d'entreprises touristiques |
|---|---|
| **Transports** | - Transport aérien et ferroviaire de voyageurs<br>- Transport interurbain par autocar<br>- Location de véhicules<br>- Autres modes de transport de voyageurs (location de bateaux, croisières, etc.) |
| **Hébergement** | - Hôtels, motels et autres établissements<br>- Petites habitations pour touristes, campings et parcs pour caravanes<br>- Pourvoiries |
| **Restauration** | - Restaurants<br>- Traiteurs |
| **Loisirs et divertissement** | - Centres de ski, théâtres, pistes de courses, casinos, festivals, musées, parcs thématiques |
| **Services aux voyageurs** | - Voyagistes, agences de voyages, forfaitistes<br>- Centres des congrès |

## Objet du présent guide

Si vous avez le présent guide entre les mains, c'est probablement que vous avez déjà essayé — en vain ou avec succès — d'obtenir du financement. Les études commandées par la CCT renferment plusieurs recommandations visant à améliorer la situation financière des PME de l'industrie touristique. La CCT est déjà à mettre en place certaines de ces recommandations, notamment en ce qui concerne la nécessité de disposer de renseignements meilleurs et plus étoffés sur les sources de financement et le processus de financement. Par conséquent, étant donné la difficulté et la frustration qu'éprouvent nombre d'exploitants de petites ou moyennes entreprises du secteur touristique à obtenir du financement, le présent guide renferme ce qui suit :

- des renseignements indiquant où s'adresser et comment procéder pour obtenir du financement, et notamment certaines stratégies novatrices;

- des renseignements sur les formes de financement accessibles et les caractéristiques de chacune d'entre elles;

- des conseils relatifs à la préparation d'un plan d'affaires rigoureux et convaincant, ce qui permet d'améliorer les possibilités d'obtention de financement;

- une liste des sources de financement existantes et des services commerciaux liés au financement; et

- des sources et des contacts pour qui veut obtenir d'autres renseignements.

## Pour utiliser le présent guide

Le guide se divise en deux parties. La partie I indique où s'adresser et comment procéder pour trouver du financement, et expose les formes de financement possibles. Vous pouvez vous familiariser avec le vocabulaire qu'utilisent souvent les bailleurs de fonds professionnels et y puiser des conseils quant au choix des formes et des sources de financement qui conviendraient à votre cas. Vous y trouverez aussi un survol des éléments de base du plan d'affaires, et notamment des lignes directrices et des suggestions à son sujet. Si vous n'avez pas déjà préparé un plan d'affaires, c'est peut-être la section que vous voudrez d'abord lire. Si vous en avez déjà établi un, la section vous permet de voir s'il est possible de l'améliorer ou de le peaufiner en vue d'en maximiser l'impact dans le contexte d'une demande de financement. La section suivante traite brièvement de la demande de financement en tant que telle. Signalons que la partie I ne se veut pas un traité sur le sujet ni un guide de préparation du plan d'affaires. C'est plutôt un bon point de départ. La partie I se termine par une liste des sources d'information complémentaires.

La partie II consiste en une liste détaillée, mais non pas exhaustive, des programmes de financement et programmes commerciaux connexes offerts à l'échelon national, régional et provincial. Vous y trouverez aussi des renseignements sur la façon de se servir de la liste, un tableau pratique qui vous permettra de déterminer les programmes qui conviennent le mieux à vos besoins commerciaux particuliers, une liste de contacts et d'autres renseignements de base.

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

## Où s'adresser? Comment procéder?

### Quelques « trucs » pour commencer

Il importe, en lisant ce qui suit, de se mettre à la place de ceux qui ont de l'argent à prêter ou à investir. Les facteurs décrits ci-dessous sont pertinents :

- Il vaut mieux commencer par les gens avec qui vous traitez déjà. Les gens qui vous connaissent, vous et votre entreprise, sont les mieux placés pour déterminer le risque d'un investissement éventuel. Presque tout le monde traite avec une banque. Commencez donc par votre banquier. Il vous offre une panoplie de services.

- Avant d'accorder des fonds, la plupart des sources tiennent à avoir la certitude qu'elles seront remboursées ou, s'il s'agit d'une participation au capital, que l'investissement gagnera en valeur et que vous utiliserez l'argent à bon escient.

- Dans presque toutes les entreprises, il y a quelques dollars, parfois beaucoup, que l'on peut aller chercher en épurant la gestion. C'est là le financement le plus « abordable ». Assurez-vous d'avoir vérifié soigneusement à l'intérieur même de l'entreprise avant d'aborder des sources externes. Vous allez peut-être pouvoir vous en tirer avec moins de capitaux, sans compromettre pour autant les niveaux globaux de service.

- La valeur de l'investissement doit aller de pair avec le risque couru. Si vous avez des biens à mettre en garantie, vous pouvez probablement emprunter de l'argent; tout de même, le prêteur s'attend à un engagement financier total de votre part.

- Si vous n'avez pas de bien à mettre en gage, la garantie pour le bailleur de fonds se résume à vous — à votre volonté et à votre capacité de produire des bénéfices. Il s'agit alors d'un investissement dans le capital-actions.

- Du point de vue du financement par actions, il est souvent plus difficile d'obtenir des sommes relativement faibles (moins de 100 000 $) que des sommes importantes.

- N'attendez pas à la dernière minute. Il pourrait s'écouler de plusieurs semaines à six mois avant que vous puissiez définir vos besoins véritables et prendre les dispositions nécessaires pour obtenir un prêt, la subvention d'un organisme gouvernemental ou l'investissement d'un (nouvel) actionnaire. Les bailleurs de fonds procéderont à une enquête approfondie sur votre entreprise avant de s'engager. La meilleure façon d'établir vos besoins consiste à préparer des « prévisions de trésorerie » (voir la section sur le plan d'affaires).

**Sources actuelles de financement des PME (en pourcentage)**

| Source de financement | 1998 |
|---|---|
| Bénéfices réinvestis | 51 |
| Banques et autres établissements prêteurs | 50 |
| Crédit fournisseur | 48 |
| Épargnes personnelles | 45 |
| Marges de crédit personnelles | 37 |
| Cartes de crédit personnelles | 36 |
| Crédit-bail | 28 |
| Prêts personnels | 25 |
| Cartes de crédit d'affaires | 22 |
| Prêts ou subventions d'organismes gouvernementaux | 13 |
| Prêts d'amis/ parents/ employés | 13 |
| Prêts privés | 5 |
| Appel public à l'épargne | 2 |
| Capital-risque | 2 |

Remarque : Les entreprises recourent souvent à plus d'une source de financement. Le total des chiffres plus haut donne donc plus de 100 p. 100.
Source : Thompson Lightstone & Company Limited, *Small and Medium-sized Businesses in Canada*, 1998.

## Financement personnel

### Épargne personnelle

Les bailleurs de fonds considèrent votre investissement personnel comme étant particulièrement important. La somme d'argent que vous êtes prêt à investir dans votre entreprise symbolise votre engagement — plus la somme est élevée, plus votre engagement est fort.

### Prêts personnels et marges de crédit personnelles

Ces sources sont utiles pour l'emprunt de faibles sommes que l'on met en réserve ou que l'on va chercher dans des situations particulières. La plupart des banques accorderont un prêt personnel ou une marge de crédit à leurs clients si celui-ci peut donner un bien en garantie ou encore prouver qu'il est en mesure de rembourser le prêt. Il n'est pas nécessaire de présenter un plan d'affaires pour obtenir un prêt personnel ou une marge de crédit. Par exemple, un prêt d'amélioration résidentielle peut convenir particulièrement bien au genre de réfection que suppose l'aménagement d'un « gîte du passant ». Votre comptable vous renseignera sur les documents qu'il faut présenter en vue de déclarer un prêt personnel comme étant un prêt commercial aux fins de l'impôt sur le revenu.

### Cartes de crédit

Les cartes de crédit peuvent donner un accès rapide à des fonds mais, dans le passé, les taux d'intérêt ont été plus élevés que d'autres sources. Cependant, on a récemment introduit diverses cartes à tarif et à intérêt moins élevés, conçues spécialement pour les entreprises. Il est recommandé de comparer les offres.

Évitez d'utiliser les cartes à fort taux d'intérêt, pour obtenir des sommes importantes. Tout de même, gardez à l'idée qu'elles permettent d'obtenir rapidement un peu de liquide en cas d'urgence. Assurez-vous d'en acquitter le solde d'abord.

## Autres sources privées

### Autres personnes

- Amis, en affaires ou dans la vie courante;

- parents, conjoint y compris; et

- personnes riches.

Les gens sont rarement silencieux. S'ils disposent habituellement de ressources limitées, ils peuvent tout de même fournir de l'aide en ce qui a trait à la gestion ou aux orientations, donner accès à des contacts ou encore prêter main-forte en cas de projets spéciaux, surtout s'il s'agit de retraités.

- Les particuliers tiennent habituellement à avoir une participation au capital de l'entreprise, le droit de participer à l'avenir de l'entreprise. Ne leur faites pas de cadeau! Il faut mettre cela entre les mains de ceux qui paient le prix et qui sont en mesure de vous aider à bâtir l'avenir.

- Là où il y a des investisseurs individuels, il y a une relation très personnelle qui s'apparente au mariage. Pensez-y bien avant de vous engager.

- Faites toujours établir une convention d'actionnaires (par écrit) renfermant une clause « achat-vente ». S'il s'agit d'un syndicat financier, ne traitez qu'avec un porte-parole.

- Outre les amis et les contacts dans le milieu des affaires, il est parfois difficile de trouver des particuliers prêts à investir. On peut essayer certains cercles comme le club Rotary, les chambres de commerce et ainsi de suite. Parfois, un avocat, un comptable ou un banquier peut s'occuper des présentations.

- Établissez des rapports périodiques.

### Associés

Les associés peuvent apporter une contribution importante à la survie de l'entreprise, dans la mesure où vous vous engagez avec soin dans la relation.

- N'allez pas chercher quelqu'un qui vous ressemble : comblez vos lacunes propres en allant chercher une expérience et une force complémentaires.

- Faites établir par écrit un contrat de société, et notamment une formule pour la dissolution de l'association et le rachat des actions.

### Employés

Les employés n'ont pas beaucoup d'argent à investir, mais chaque dollar qu'ils investissent a une grande valeur du point de vue de l'engagement personnel.

- Songez aux employés de longue date, dont la loyauté et la qualité du service sont confirmés.

- Les employés doivent payer les actions qu'ils se procurent, mais vous pouvez assouplir les modalités et (ou) leur faire un prix favorable.

- Faites toujours établir par écrit une clause de rachat.

- À moins que cela ne s'inscrive dans un plan qui vise à donner aux employés une influence dominante sur les affaires de l'entreprise, il est souhaitable de garder leur pourcentage à un niveau qui se situe entre 10 et 20 p. 100, au plus.

## Les banques

Les banques à charte canadiennes offrent un vaste choix de produits et de services en vue de répondre aux besoins des entreprises canadiennes en matière de financement. Ceux-ci varient des services bancaires et de gestion de la trésorerie courants à toute une gamme de choix en matière de financement et d'investissement. En outre, les banques recherchent activement les prêts à terme et les hypothèques tout comme les prêts d'exploitation (signalons qu'un grand nombre de sociétés de fiducie offrent des services semblables aux petites et moyennes entreprises).

### Critères des banques

- Les banques recherchent des faits et des chiffres : des états financiers, des dossiers, des projections. Comment dirigez-vous l'entreprise? Êtes-vous bien au fait des choses?

- Elles veulent connaître la stabilité de votre entreprise et l'engagement des propriétaires. Elles étudieront votre rendement actuel et passé, votre potentiel, les sommes que vous avez investies, les avoirs et les bénéfices non répartis.

- Elles veulent savoir dans quelle mesure vous êtes capable d'assumer vos dettes, c'est-à-dire de payer les intérêts et d'acquitter le prêt à temps.

- Elles veulent se renseigner sur les garanties : il s'agit souvent de mettre en gage les comptes débiteurs et les inventaires, aussi bien que de nantir personnellement le principal. Dans le cas des prêts à terme, il arrive souvent qu'il faille donner aussi en garantie des immobilisations ou d'autres valeurs matérielles.

### Des trucs pour traiter avec les banques

- Soyez franc. Dites-le toujours à votre banquier d'avance si une mauvaise période s'annonce. Soyez le premier à le lui dire. Sa confiance sera d'autant plus grande qu'il l'aura appris de vous d'abord.

- Préparez des prévisions de trésorerie et passez-les en revue avec votre banquier. Mettez-les à jour chaque mois, même lorsque vous n'empruntez pas.

- Invitez votre banquier à se rendre sur les lieux de votre entreprise de temps à autre, pour qu'il s'en fasse une idée.

- Pour établir un dossier de crédit, empruntez à votre banque dès le début de votre cycle.

- Faites baisser le solde de votre prêt. Au besoin, laissez-le augmenter à nouveau. Ne le laissez pas dormir, pour ainsi dire.

- Demandez d'autres formes d'aide à votre banquier. Les banquiers sont bien au fait de la conjoncture économique dans leur région aussi bien que du potentiel dans d'autres régions, grâce à leurs communications avec des bureaux de division. Ils peuvent vous présenter à des clients ou à des fournisseurs éventuels, vous aider à faire des vérifications du crédit.

- Discutez avec votre banquier de tout besoin futur en financement. Il sera peut-être en mesure de vous aider.

## Établissements spécialisés dans les prêts à terme

Il existe de nombreuses catégories d'établissements financiers qui se spécialisent dans le prêt à terme.

- Les compagnies d'assurance, les sociétés de fiducie, les sociétés de prêts hypothécaires et les banques accordent des hypothèques immobilières et résidentielles — d'ordinaire à long terme (quinze ans ou plus) et jusqu'à 75 p. 100 d'une valeur établie récemment.

- Établissements commerciaux : cela comprend les banques, les sociétés de financement de ventes à crédit, les sociétés de financement, les « quasi-banques » ou banques dites de l'annexe 2 (banques appartenant à des intérêts étrangers) et un petit groupe de sociétés spécialisées). Ces établissements commerciaux accordent des prêts garantis par des actifs commerciaux, notamment les terrains, les édifices et l'équipement. Les durées applicables sont souvent de dix ans ou plus. L'amortissement vaut jusqu'à vingt-cinq ans avec des taux d'intérêts variables: jusqu'à 75 p. 100 de la valeur établie récemment pour les terrains et les édifices, et 50 p. 100 ou plus pour l'équipement.

## Crédit-bail

Les sources de crédit-bail comme moyen de financer l'acquisition d'équipement ou d'autres biens incluent les banques et les institutions financières semblables, les fournisseurs d'équipement et les sociétés de crédit-bail privées.

Vous pouvez consulter la section « Formes de financement » pour une explication des contrats de location-acquisition et les contrats de location-exploitation.

Le crédit-bail se présente sous trois grandes formes.

- **Location-financement** : la société de crédit-bail prend en charge l'opération initiale dès le début : ordinateurs, voitures, camions, équipement de bureau, etc.

- **Crédit-bail indirect** : opération trilatérale. Le fournisseur obtient la signature du client sur le contrat de location et remet celui-ci à la société de crédit-bail, qui facture l'utilisateur.

- **Crédit-bail adossé** : l'utilisateur a une certaine participation au capital, par exemple entre 20 et 40 p. 100, et le reste est financé par crédit-bail.

Parfois, il est possible de renflouer le budget d'exploitation en vendant des biens immeubles à une société de développement, et de les louer avec un droit d'achat au bout de cinq ou dix ans.

Souvent, il est possible de faire déduire les frais de crédit-bail comme dépenses d'entreprise plutôt que frais d'amortissement sur un bien. Consultez votre comptable.

Surveillez les taux d'intérêts, connaissez le taux réel. Il pourrait y avoir des avantages fiscaux qui réduiraient considérablement vos coûts. Consultez votre comptable ou votre fiscaliste.

## Fournisseurs

Les fournisseurs constituent une source de capital que l'on oublie souvent. Nous parlons ici non pas de conditions de commerce normales, mais plutôt de conditions privilégiées qu'il est souvent possible de négocier avec les gros fournisseurs, même si on n'a jamais auparavant traité avec eux. Vous serez peut-être en mesure de développer un marché nouveau pour les biens ou services des fournisseurs à un coût nettement inférieur à ce qu'il pourrait leur en coûter.

### Possibilités

- Conditions spéciales touchant les pics et les creux saisonniers : cela pourrait être 120 jours ou plus, avec ou sans frais d'intérêts.

- Ententes de consignation où vous ne payez que pour les biens ou services vendus.

- Le droit de retourner des biens ou des services non vendus et d'obtenir un crédit intégral.

- Le fournisseur qui vous finance a intérêt à ce que vous connaissiez du succès; il peut vous prêter une assistance technique, commerciale ou autre.

### Certains inconvénients...

- Il faut éviter d'être trop dépendant d'un seul et unique fournisseur.

- Cela laisse moins de marge de manoeuvre pour négocier les prix et les escomptes.

- Si le fournisseur est trop généreux, faites gaffe. Il ne sera peut-être pas là plus tard pour tenir ses promesses.

## Capital risque

Le capital risque englobe les investissements en actions et les emprunts dans la mesure où ils sont injectés dans une entreprise nouvelle ou existante par des personnes autres que les propriétaires.

La société d'investissement en capital risque investira directement dans votre entreprise si, selon elle, celle-ci est appelée à être rentable et à connaître une croissance importante. Dans presque tous les cas, cela aboutit à un placement en actions ou à une forme quelconque de dette subordonnée avec droits de conversion ou d'option (cela veut dire que, du point de vue des garanties, vos prêts passent après ceux des autres créanciers garantis, mais avant ceux des actionnaires).

- Les sociétés d'investissement en capital risque s'attendent à des rendements élevés et revendiquent habituellement une participation minoritaire d'une certaine importance, de 20 à 40 p. 100, ou même le contrôle dans le cas des nouvelles entreprises.

- Elles s'attendent que les administrateurs actionnaires s'engagent pleinement du point de vue financier.

- Les sociétés d'investissement en capital risque s'attendent que l'équipe de direction soit compétente et équilibrée.

- Il faut que les perspectives de croissance de votre entreprise soient bonnes — parfois, cela revient pour eux à décider s'ils préfèrent détenir 70 p. 100 des actions d'une grande entreprise dans cinq ans ou encore 100 p. 100 des actions d'une petite entreprise.

- L'assistance des sociétés d'investissement en capital risque peut toucher plusieurs domaines :

- la planification et l'élaboration des politiques;
- les finances et le contrôle;
- l'organisation de fusions et d'acquisitions; et
- l'organisation d'un appel public à l'épargne.

- Elles auront probablement les exigences suivantes :

- un représentant au conseil d'administration;
- des réunions périodiques du conseil d'administration;
- des relevés mensuels;
- une assurance sur le propriétaire;
- une part dans le processus de budgétisation; et
- une convention achat-vente sur vos actions et sur les leurs.

- La plupart des investissements à risque exigent des fonds supplémentaires. Assurez-vous que la société d'investissement en capital risque possède une bonne réputation et qu'elle est bien financée.

### Sources

Outre les programmes de capital risque énumérés à la partie II du présent guide, vous avez intérêt à vous procurer le *Annual Statistical Review and Directory* de l'Association canadienne du capital de risque (ACCR), disponible gratuitement. Le document comprend une liste de tous les membres titulaires de l'ACCR, les coordonnées, l'information concernant l'impor-tance nominale des investissements, les secteurs d'investissement et les types d'investissements. Ces renseignements sont aussi disponibles sur le site web de l'ACCR. (Tél. : (416) 487-0519; Téléc. : (416) 487-5899; Internet : www.cvca.ca)

## Anges

Les anges sont une autre source de financement semblable au capital risque. Il s'agit toutefois d'investisseurs moins officiels. Par exemple, il peut s'agir de propriétaires de petites entreprises d'expérience, à la retraite qui peuvent avoir du capital à investir dans d'autres petites entreprises prometteuses. Ils peuvent vouloir jouer un rôle dans la gestion ou l'exploitation de l'entreprise dans laquelle ils investissent.

Parce que ces investisseurs peuvent souvent se permettre plus de flexibilité et possèdent une connaissance du secteur où ils choisissent d'investir, ils peuvent constituer une ressource précieuse pour le démarrage, l'exploitation ou la croissance de votre entreprise. Cependant, ils sont souvent durs à trouver. Vos propres conseillers professionnels tels que vos avocats, vos comptables et vos banquiers pourront peut-être vous orienter dans votre recherche de ces investisseurs moins conventionnels.

## Gouvernements

Le gouvernement canadien et les administrations provinciales et territoriales offrent des programmes de prêts, de garanties ou de subventions pour la création d'emplois, l'accroissement de la capacité et la formation. Une liste énumérant un grand nombre des programmes du genre se trouve dans la partie II du présent guide.

Consultez aussi la section « Autres sources d'information » du présent guide pour obtenir plus de détails ainsi que les coordonnées des organismes fédéraux régionaux, des offices provinciaux de tourisme et des centres de services aux entreprises du Canada qui peuvent tous vous fournir des renseignements ou de l'aide additionnelle.

### Si vous avez à traiter avec les gouvernements

- Vous allez peut-être devoir démontrer que vous ne pouvez obtenir les fonds ailleurs.

- Essayez d'« adapter » vos besoins au programme.

- Demandez aux agents de programme de vous aider.

- Adressez-vous à la bonne personne.

## Franchisage

Le franchisage se conçoit selon deux optiques :

- *Du point de vue du franchisé* — pour lancer une entreprise ou investir dans une entreprise établie, vous versez des frais, mais réduisez en même temps vos risques; et

- *Du point de vue du franchiseur* — pour promouvoir et bâtir une entreprise existante dans de nouveaux secteurs, en partie grâce à l'argent d'autrui (les frais versés).

### Si vous achetez une franchise/une licence

- Assurez-vous que les frais initiaux vous donnent droit à quelque chose de tangible : un nom, un système, un produit, l'accès à des fournisseurs, une garantie sur un bail, de la formation, etc.

- Consultez les autres franchisés du même groupe.

- Méfiez-vous des petits caractères. Demandez à votre avocat de bien étudier le contrat.

- De votre point de vue, il convient mieux que le franchiseur touche des droits sur vos ventes, plutôt que de faire de l'argent grâce aux frais que vous versez. C'est-à-dire que cela ne rapporte pour lui qu'au moment où cela rapporte pour vous.

- Renseignez-vous sur la réputation et le bilan de la franchise.

- Étudiez les marchés qui vous seront affectés et assurez-vous d'avoir à votre disposition une assistance continuelle pour les recherches et les produits, et de la formation, etc.

- Assurez-vous du fait que la franchise ne peut vous être ôtée arbitrairement.

### Si vous accordez une licence ou une franchise sur votre produit/votre service

- Assurez-vous de pouvoir récupérer la franchise si les franchisés ne sont pas à la hauteur — établissez des objectifs minimaux.

- Assurez-vous du fait que les franchisés versent une contribution suffisante pour « s'engager ».

- Envisagez d'exiger des droits ou des frais minimaux.

Vous pouvez vous procurer des brochures sur le franchisage auprès du gouvernement canadien, du Bureau d'éthique commerciale, de l'Association canadienne des franchiseurs, (consultez la section « Autres sources d'information » pour les coordonnées) etc. Ne manquez pas non plus de surveiller les chroniques « affaires » des journaux locaux et nationaux.

## Coopératives de crédit

Les coopératives de crédit et les caisses populaires sont aussi une source de fonds pour la petite entreprise. Elles exercent leurs activités sous le régime des lois provinciales et comptent habituellement une organisation centrale pour la province. Elles offrent les services suivants, en tout ou en partie : les hypothèques sur les terrains et les édifices, des prêts à terme, des fonds de roulement et des marges de crédit renouvelables.

## Les partenariats et l'industrie touristique

L'industrie touristique connaît de nos jours une concurrence de plus en plus grande, une évolution des exigences des consommateurs, des difficultés d'accès aux capitaux, une escalade du coût des affaires et la nécessité de percer de nouveaux marchés mondiaux.

Les « partenariats » ou les « alliances stratégiques » conclus entre entreprises représentent une façon efficace de s'attaquer à ces questions. Les entreprises qui découvrent la façon d'édifier et de développer des partenariats à l'intérieur de l'industrie et avec des entreprises (du secteur public ou du secteur privé) bénéficieront d'un avantage considérable durant les années à venir. Veuillez consulter le tableau suivant pour voir les secteurs où le partenariat peut convenir à l'industrie touristique.

**Certains secteurs où le partenariat peut convenir à l'industrie touristique**

| | |
|---|---|
| Collecte de renseignements et recherche | Collecte de renseignements sur les concurrents<br>Recherche sur les consommateurs<br>Prévision des tendances<br>Analyse comparative/évaluation de l'industrie<br>Planification stratégique<br>Recherche sur les produits<br>Études de faisabilité |
| Développement de produits | Développement d'un produit nouveau<br>Amélioration du produit ou du service<br>Aménagement des installations<br>Montage de forfaits<br>Normes de qualité touchant le produit |
| Marketing | Élaboration d'une base de données<br>Promotions<br>Suivi des goûts des consommateurs/recommandations<br>Publicité<br>Participation à une foire commerciale<br>Missions commerciales<br>Tournées de familiarisation<br>Jumelage avec les détaillants et lieux de vente<br>Relations publiques<br>Visites de représentants<br>Publications<br>Marketing direct |
| Ressources humaines | Recrutement<br>Apprentissage<br>Perfectionnement des compétences<br>Formation |
| Exploitation | Comptabilité<br>Achat de matériel<br>Assurance<br>Marchés de services<br>Utilisation commune des effectifs |
| Financement | Marge de crédit commune<br>Obtention de l'aide publique<br>Obtention d'un financement privé<br>Investissement conjoint |
| Technologie | Mise au point de la technologie<br>Diffusion de la technologie |
| Défense d'intérêts | Fiscalité<br>Réglementation<br>Programmes gouvernementaux<br>Politiques gouvernementales |

Dans le cadre de ses consultations auprès des membres de l'industrie, la CCT se fait toujours poser des questions à propos des partenariats et des consortiums. L'industrie aimerait savoir comment développer cette forme d'arrangements et mieux en tirer parti.

Le partenariat est à l'origine de nouvelles formes de financement.

- Vous pouvez prendre part avec d'autres partenaires à des programmes conjoints visant à améliorer les mouvements de trésorerie. Par exemple, la vente anticipée de forfaits ou de coupons peut donner lieu à des rentrées d'argent pour tous les partenaires avant même que ne débute la « saison ».

- Vous pouvez aborder d'autres entreprises dans votre région géographique en vue d'établir le financement conjoint d'un projet profitable à tous. Par exemple, s'il y a une demande à l'égard de meilleures installations pour les conférences, un groupe d'exploitants d'entreprises touristiques locales pourrait s'associer à divers groupes locaux du domaine des loisirs en vue d'aménager un centre sportif polyvalent.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le partenariat dans l'industrie touristique, veuillez consulter la section ayant pour titre « Autres sources d'information » de la publication intitulée *Conclure des alliances pour créer des débouchés.*

# Formes de financement

Vous pouvez financer votre entreprise touristique à l'aide de monnaie-dette (argent emprunté) et de capital engagé (investi). Le type de financement que vous rechercherez dépend du montant dont vous avez besoin, de la façon dont vous prévoyez l'utiliser, de la période pour laquelle vous prévoyez l'utiliser et de la façon dont vous prévoyez rembourser. Dans la plupart des cas, la façon la plus efficace de procéder est de marier l'emprunt et l'investissement. Le financement par emprunt et le financement par actions peuvent se faire de différentes façons et peuvent viser divers objectifs. Le financement par quasi-capital allie certains éléments du financement par emprunt et du financement par actions.

## Le financement par emprunt

Le financement par emprunt a trait à l'argent que vous empruntez pour faire fonctionner votre entreprise. Vous devez rembourser l'intégralité de l'argent emprunté, habituellement par versements, avec les intérêts. Le prêteur prend un risque et prélève un intérêt fondé sur ce risque. En général, le prêteur évalue un ensemble de facteurs tels que le potentiel de votre plan d'affaires, vos capacités de gestionnaire, le financement et vos antécédents personnels en matière de crédit afin d'évaluer les chances de succès de votre entreprise. Le financement par emprunt comprend, entre autres, les prêts à terme, les cartes de crédit, les prêts d'exploitation ou marges de crédit, les crédits-bails et les contributions remboursables.

## Prêts à terme

Le prêt à terme est un prêt commercial garanti consenti aux entreprises commerciales pour une période particulière (habituellement de trois à dix ans). La somme prêtée est remboursée avec intérêts, habituellement sous forme de paiements périodiques.

Le prêt à terme sert habituellement à financer l'achat de biens immobilisés à long terme (terrains, bâtiments et équipement, etc.). Il peut aussi servir à alimenter le fonds de roulement ou encore à financer une expansion ou une acquisition.

| PRÊT À TERME | |
|---|---|
| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
| - Les taux d'intérêt demeurent fixes durant l'intégralité de la période applicable. Le risque associé disparaît, et les frais d'intérêt de l'emprunteur sont prédéterminés. Cela simplifie la budgétisation.<br><br>- Du point de vue de la durée du prêt et de l'amortissement, la souplesse permet à l'emprunteur de structurer un financement convenant à sa situation particulière.<br><br>- Le prêteur ne peut exiger le remboursement immédiat de la dette à moins qu'il y ait eu défaillance. | - Le montant du prêt se limite à un pourcentage du bien faisant l'objet du financement. Le chiffre exact dépend de l'opération individuelle.<br><br>- Les remboursements anticipés font habituellement l'objet de restrictions. Si jamais ils sont même permis, ils s'accompagnent d'une pénalité d'intérêt. Le prêteur peut exiger une garantie au-delà de la garantie visant les biens financés.<br><br>- D'ordinaire, il faut acquitter des droits de traitement correspondant à plus ou moins 1 p. 100 de la valeur du prêt. |

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

Les conditions de remboursement d'un prêt individuel varieront selon la durée utile du bien faisant l'objet du financement et selon la politique de crédit de l'établissement financier (trois ans pour un ordinateur, dix ans pour les équipements, etc.).

Les taux d'intérêt appliqués à un prêt à terme seront plus élevés que les taux appliqués à un prêt d'exploitation, étant donné le risque associé aux termes plus longs.

## Cartes de crédit

Grâce aux cartes de crédit, les dirigeants d'une petite entreprise ont accès à une marge de crédit correspondant à la limite prescrite, sans que l'utilisation prévue des fonds fasse l'objet de restrictions.

C'est une créance non garantie qu'il est possible de contracter sans être obligé de présenter des états financiers officiels ni même un plan d'affaires.

La marge de crédit d'une carte de crédit est prolongée selon le degré de solvabilité personnelle du propriétaire.

## Prêt d'exploitation/marge de crédit

Le prêt d'exploitation est un prêt qu'on consent à une entreprise commerciale en vue de suppléer son fonds de roulement.

En règle générale, il s'agit de prêts à court terme qui sont négociés par l'entremise d'un établissement financier et établis sous la forme d'une marge de crédit assujettie à diverses conditions.

Le prêteur peut habituellement exiger le remboursement du prêt d'exploitation, alors que l'emprunteur aussi bien que le prêteur peuvent mettre fin à la marge de crédit.

CARTE DE CRÉDIT

| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
|---|---|
| - Le réseau des guichets automatiques donne accès à de l'argent comptant.<br><br>- Les options de remboursement sont souples — on peut verser le minimum mensuel ou régler le solde en entier.<br><br>- Les achats ne comportent pas de frais d'opération.<br><br>- Les rapports de facturation sont descriptifs. | - Il peut être plus coûteux d'emprunter de cette façon que d'utiliser une marge de crédit normale. |

PRÊT D'EXPLOITATION/MARGE DE CRÉDIT

| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
|---|---|
| - C'est une source de fonds permettant de financer les activités quotidiennes de l'entreprise et de combler les manques à gagner imprévus.<br><br>- L'entreprise peut tirer parti des escomptes offerts par les fournisseurs.<br><br>- L'entreprise peut réduire au minimum ses emprunts et optimiser son utilisation de l'argent comptant, car la plupart des prêteurs laissent les prêts d'exploitation fluctuer automatiquement tous les jours. De cette façon, le coût des emprunts baisse.<br><br>- Le taux d'intérêt va augmenter ou diminuer de pair avec le taux préférentiel. Lorsque les taux d'intérêt sont bas, l'emprunteur est favorisé. | - Le coût de l'emprunt augmente si le taux préférentiel augmente.<br><br>- Les marges de crédit sont généralement assujetties à un examen annuel et sont renouvelables avec l'accord des deux parties. La documentation établira toutefois que le prêteur peut mettre fin à l'entente et exiger le remboursement des sommes prêtées à son gré, à moins qu'il ne soit déjà établi que seuls certains manquements peuvent donner lieu à une telle décision. |

## Contrat de location acquisition/contrat de location-exploitation

Le contrat de location est une entente selon laquelle le propriétaire de l'équipement (le « donneur à bail ») transfère à l'utilisateur (le « preneur à bail ») le droit d'utiliser l'équipement en échange d'un certain nombre de paiements préétablis devant être versés sur une période convenue.

Le contrat de location-acquisition sert habituellement à financer l'équipement pour la majorité de la vie utile de celui-ci, et il y a l'assurance raisonnable que le preneur aura la propriété de l'équipement à la fin de la période applicable. Le contrat de location s'apparente au prêt à terme et au contrat de vente conditionnelle.

Le contrat de location-exploitation sert habituellement à financer l'équipement pour une durée inférieure à celle de la vie utile de celui-ci et, au terme de la période applicable, le preneur à bail peut retourner l'équipement au donneur à bail sans autre obligation.

## Quasi-capital

Cette forme de financement est généralement assimilée à une dette, mais ayant les caractéristiques de l'investissement — les modalités de remboursement sont souples, le taux de rendement attendu est élevé et, dans la majorité des cas, la dette n'est pas garantie.

Il s'agit habituellement de fonds, autres que le capital versé et les bénéfices non répartis, qui serviront à l'entreprise et qui y demeureront à titre de capital bloqué.

Les sommes versées à l'entreprise par un actionnaire ou une autre partie sous la forme d'un prêt peuvent être assimilées à du quasi-capital à condition que, dans les formes, le remboursement soit différé au profit des autres créanciers.

Dans certains cas, la dette à long terme peut être assimilée à du quasi-capital, surtout dans les cas où le remboursement est échelonné sur une longue période.

Voici d'autres exemples de quasi-capital : 1) les prêts à redevances, 2) les créances de second rang, et 3) le financement mezzanine.

CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION/CONTRAT DE LOCATION-EXPLOITATION

| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
|---|---|
| - L'entreprise peut maintenir sa trésorerie. | - Les frais d'intérêts sont plus élevés. |
| - Compte tenu de l'évolution de la technologie, l'obsolescence n'est pas un grand risque. | - Il est difficile d'apporter des améliorations. |
| - Les exigences financières sont moins rigoureuses dans le cas de faillite. | |
| - Les répercussions fiscales éventuelles sont plus favorables. | |

QUASI-CAPITAL

| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
|---|---|
| - Le fait de réunir des fonds sous forme de quasi-capital permet au propriétaire d'une entreprise de financer la croissance, les investissements, etc. sans réduire sa part dans les actions de l'entreprise. | - Par rapport au financement par actions, le financement par emprunt suppose invariablement que l'on donne en garantie au prêteur les biens de l'entreprise, ce qui revient à donner à une tierce partie une voix dans les affaires de l'entreprise. De même, l'entreprise a ainsi contracté l'obligation de rembourser régulièrement des sommes partir de sa trésorerie. |

## Financement par actions

On entend par capitaux propres la différence entre le total des éléments de l'actif d'une entreprise et le total de ses dettes, ou encore, sa valeur nette. Les capitaux propres d'une entreprise appartiennent aux propriétaires ou aux actionnaires, aussi désignés comme détenteurs d'actions.

Le financement par capitaux propres provient des économies et des investisseurs extérieurs. D'ordinaire, les investisseurs extérieurs reçoivent une part des capitaux propres (propriété de votre entreprise) en échange de leur investissement. Le financement par capitaux propres inclus, entre autres, les économies personnelles dont il a été question au préalable, le capital risque ou les capitaux d'amorçage, les bénéfices non répartis et l'appel public à l'épargne.

## Capital risque et capitaux d'amorçage

Par « capital risque », on entend les sommes que des personnes autres que les propriétaires de l'entreprise nouvelle ou existante investissent ou prêtent.

Il peut s'agir de faire profiter une entreprise nouvelle d'une mise de fonds initiale ou encore de combler les lacunes en capital ou l'absence de biens à donner en garantie d'une petite entreprise qui œuvre dans un secteur très risqué, mais dont les bénéfices éventuels seront importants, surtout les sociétés à fort potentiel de croissance qui sont promises à un avenir dynamique, particulièrement dans les divers domaines de la technologie de pointe.

Le capital risque provient d'investisseurs privés, de banques d'investissement et d'établissements spécialisés dans le capital risque.

Les capitaux d'amorçage, comme leur nom le laisse entendre, servent à financer les entreprises naissantes.

CAPITAL RISQUE ET CAPITAUX D'AMORÇAGE

| AVANTAGES | INCONVÉNIENTS |
|---|---|
| - Les sources de capital risque constituent habituellement un dernier recours sans lequel il serait souvent impossible de financer une nouvelle technologie ou une idée originale au stade de l'élaboration. | - Les investisseurs du secteur privé y courent des risques très élevés. |
| - Au bout du compte, le rendement peut se révéler très important, surtout si les sommes sont investies dans une entreprise naissante. | - L'entreprise peut devoir un jour céder une part des actions à l'investisseur en capital risque. |
| - Les investisseurs en capital risque peuvent siéger au conseil d'administration et constituer ainsi des ressources additionnelles. | - L'investisseur s'attend à un rendement très élevé, d'ordinaire de 25 à 50 p. 100 tous les ans. |
| | -Les investisseurs en capital risque peuvent siéger au conseil d'administration, d'où une perte d'autonomie pour les propriétaires de l'entreprise. |

## Autres formes de financement en bref

### Garanties de prêts

Il s'agit d'une entente conclue entre une organisation (un organisme gouvernemental, d'ordinaire) et un établissement de prêt à propos d'un prêt consenti par l'établissement de prêt à une entreprise. Selon cette entente, l'organisation s'engage à verser à l'établissement de prêt un fort pourcentage de la somme prêtée, sinon l'intégralité, dans l'éventualité que l'entreprise manque à ses paiements.

### Contributions (remboursables ou non remboursables)

Les contributions remboursables sont des sommes que le prêteur verse à une entreprise et que celle-ci doit lui rembourser. Cela est différent du prêt à terme dans le sens où les frais d'intérêt sont très peu élevés, si tant est qu'il y en a, et que les modalités concernant la période de remboursement peuvent être beaucoup plus souples.

Les contributions non remboursables (on parle parfois de subventions) sont des sommes versées à une entreprise, que celle-ci n'a pas à rembourser.

### Bénéfices non répartis

À mesure que votre entreprise crée un profit, vous pouvez utiliser l'argent pour soutenir sa croissance. La plupart des entreprises en croissance allient leurs bénéfices non répartis à d'autres formes de financement par action ou par emprunt, au fil de leur croissance.

### Financement du fonds de roulement

Il s'agit de prêts (voir « prêts d'exploitation » plus haut) et d'autres formes de financement qui sont utilisées pour accroître le fonds de roulement d'une entreprise. Le fonds de roulement reflète la liquidité d'une entreprise et sa capacité de s'acquitter de ses obligations à court terme. Pour déterminer le fonds de roulement, il faut soustraire le passif à court terme de l'actif à court terme.

L'actif à court terme, c'est l'argent comptant et d'autres biens de l'entreprise qui peuvent être facilement convertis en argent comptant, en un an.

Le passif à court terme, c'est la dette que l'entreprise doit régler en un an.

Pour demeurer solvable, l'entreprise doit être en mesure d'assumer son passif à court terme, c'est-à-dire qu'elle doit disposer d'un fonds de roulement adéquat.

Le montant du fonds de roulement jugé adéquat peut varier d'une entreprise à l'autre selon la nature des affaires, la composition de l'actif à court terme, le taux de rotation des stocks et les conditions du crédit.

Un fonds de roulement suffisant peut permettre à une entreprise d'accroître son volume d'affaires et de tirer parti des possibilités financières qui se présentent, alors qu'un fonds de roulement insuffisant et l'incapacité de liquider l'actif à court terme sont des causes fréquentes des faillites d'entreprises.

### Appel public à l'épargne

Cette possibilité s'offre principalement aux entreprises à croissance rapide. Il s'agit d'offrir et de vendre une participation à l'entreprise (actions, bonds de souscription d'actions, options) par le biais d'une bourse de valeurs mobilières ou des réseaux de courtiers. L'appel public à l'épargne nécessite une démarche rigoureuse de conformité aux règlements et de promotion.

# Le plan d'affaires

## En quoi la planification peut-elle vous être utile?

La planification peut se révéler être l'une des activités les plus importantes que l'on puisse entreprendre avant de se lancer en affaires ou de donner de l'expansion à une entreprise. C'est une tâche à laquelle il faut s'astreindre au moins une fois par année.

Pour avoir du succès, l'entreprise n'a pas besoin que d'argent et de rêves. Elle doit compter sur une planification soignée et un suivi diligent. La planification d'entreprise permet de relever les obstacles *avant* qu'ils ne se présentent. Grâce à la planification, vous pouvez adopter les mesures qui s'imposent pour contourner ces obstacles et pour relever les défis qui se présentent. De même, vous allez être ainsi mieux en mesure de tirer parti des occasions nouvelles qui se présentent. La planification d'entreprises ne sert pas qu'à satisfaire d'autres personnes dans les cas où il faut présenter une demande de financement ou encore demander des conseils ou de l'aide. C'est pour soi qu'on établit un bon plan d'affaires. Le plan d'affaires est la clé du succès.

Le plan d'affaires résume, par écrit, les activités passées, présentes et futures de votre entreprise.

## Qu'est-ce qu'un plan d'affaires?

Le plan d'affaires, c'est le document le plus important que vous allez produire durant la vie de votre entreprise. C'est le plan qui vous permet, tel un architecte, de faire de votre entreprise un édifice durable. Il peut paraître ennuyeux de dresser un plan d'affaires, mais n'oubliez pas qu'il s'agit d'une référence importante pour vous et pour votre prêteur. En l'absence de plan d'affaires, vous perdez votre temps, votre énergie, votre argent, et souvent vous perdez de vue votre objectif. Vous aurez beaucoup moins de difficulté à répondre aux critères nécessaires pour obtenir un prêt si vous vous présentez muni d'un plan d'affaires établi en bonne et due forme.

Le plan d'affaires expose les stratégies globales de l'entreprise sous forme de mots et de chiffres. Il trace la voie qui mène à votre succès. C'est un outil de planification et de contrôle séquentiel qui énonce les buts et les décisions relatives à l'établissement ou à l'expansion d'une entreprise, le financement, les coûts d'exploitation, les plans d'urgence et les objectifs à long terme. Il tient compte de problèmes éventuels et vous prépare à affronter les situations difficiles comme les manques à gagner sur le plan financier.

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

Au moment d'évaluer les demandes de prêt, les prêteurs essaient de voir si la planification des finances et des activités générales de l'entreprise sont mûrement réfléchis. Ils tiennent à voir des prévisions réalistes du point de vue de la trésorerie, qui sont fondées dans la mesure du possible sur le rendement antérieur, où les prêts envisageables correspondent à un fardeau que l'entreprise peut supporter. La description de stratégies orientées vers les buts de l'entreprise montrent aux directeurs de comptes que vous êtes bien organisé et que vous avez réfléchi à l'avenir de votre entreprise.

La préparation du plan d'affaires n'a rien d'un mystère. Il est possible, voire souhaitable de produire ce document avec le concours de conseillers indépendants comme des avocats, des comptables et des mentors du milieu des affaires. N'oubliez pas toutefois que c'est vous qui devez le rédiger.

Nombre d'exploitants de petites entreprises s'attendent à ce que leurs prêteurs leur dispensent des conseils sur la gestion des finances, les tendances économiques, la fiscalité, etc. Or, les prêteurs ne sont pas des conseillers en affaires. Leur tâche consiste à vous conseiller à propos du financement de votre entreprise et de questions connexes. N'en faites pas l'expert sur votre entreprise : vous devez être votre propre expert.

Votre plan d'affaires devrait exposer clairement et brièvement l'objectif premier de votre entreprise et faire état de prévisions financières honnêtes et non seulement de chiffres destinés à impressionner les prêteurs et investisseurs éventuels. Inscrivez-y des prévisions des mouvements de trésorerie, des états des résultats (si vous exploitez l'entreprise depuis un certain temps déjà) et un relevé de votre actif et passif personnels.

La lettre que vous joignez à votre plan d 'affaires devrait indiquer en bref la somme d'argent que vous avez besoin d'emprunter, le genre de financement que vous recherchez (prêt à terme, prêt d'exploitation, etc.), la destination des fonds requis, le régime de remboursement et les biens donnés en garantie.

Il n'est pas obligatoire d'inclure une conclusion, mais si vous le faites, réitérez vos buts et vos objectifs, indiquez à nouveau la somme demandée et le genre de prêt que vous voulez. Cela donne en quelque sorte plus de poids à votre plan d'affaires. Un des documents les plus importants que renferme le plan d'affaires, c'est le plan marketing. Avant même d'envisager de vous lancer en affaires ou de donner de l'expansion à votre entreprise, assurez-vous du fait qu'il y a un besoin, une demande à l'égard de votre produit ou service. Une étude de marché approfondie déterminera s'il y a lieu de mettre sur pied une entreprise ou de donner de l'expansion à une entreprise donnée. L'autre document critique de votre plan d'affaires, c'est le plan de financement, qui doit être réaliste. Si les deux documents en question sont bien préparés, ils souligneront au prêteur le fait que vous avez réfléchi à votre plan d'affaires jusqu'aux moindres détails.

Une fois votre plan d'affaires établi, maintenez le cap, mais soyez prêt à faire des rajustements mineurs ou majeurs suivant l'évolution des besoins de vos clients et de la conjoncture économique. Surveillez cette évolution de très près en n'oubliant jamais les buts de votre entreprise.

## Pour préparer votre plan d'affaires

Les directives qui suivent exposent les éléments principaux du plan d'affaires. Les points les plus critiques y sont mis en valeur. Signalons ici que nous n'avons pas la prétention d'exposer dans les moindres détails l'art de rédiger un plan d'affaires. Si vous éprouvez de la difficulté à établir ce document, les ouvrages de référence susceptibles de vous aider sont nombreux. Plusieurs banques produisent des trousses détaillées sur le plan d'affaires qui sont susceptibles de vous aider.

Le plan d'affaires comporte onze éléments de base : la page couverture, la table des matières, le résumé, le document d'information sur l'entreprise, la liste des cadres, le plan marketing, le plan de financement, les données opérationnelles, la déclaration relative à l'environnement, la conclusion et les annexes (voir la page suivante).

Notez bien que le résumé est un des éléments les plus importants de votre plan d'affaires. Bon nombre de plans d'affaires sont présentés à des spécialistes du financement qui, souvent, n'ont pas le temps de lire plus loin que le résumé. Votre résumé devrait donc faire la synthèse des éléments clés de votre plan et inciter le lecteur à continuer sa lecture. La composition du plan d'affaires ayant été exposée, examinons maintenant trois segments clés : le plan marketing, le plan de financement et les biens en garantie.

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

## Les éléments de votre plan d'affaires

PAGE COUVERTURE
- Nom et coordonnées de l'entreprise : adresse, numéros de téléphone et de télécopieur
- Contacts au sein de l'entreprise et leurs titres respectifs

TABLE DES MATIÈRES
- Y inclure les rubriques principales de votre plan d'affaires

RÉSUMÉ
- Sommaire d'une ou deux pages des éléments les plus importants de votre plan

DOCUMENT D'INFORMATION SUR L'ENTREPRISE (HISTORIQUE)
- Faire l'historique complet de l'entreprise
- Sommaire d'une page ou deux rédigé dans une langue claire et intelligible
- Buts et objectifs de l'entreprise
- Montant du financement requis
- Projets d'avenir de l'entreprise

DIRECTION DE L'ENTREPRISE
- Formation, responsabilités et compétences du personnel clé

PLAN MARKETING
- Précisions sur le produit ou service et sur les coûts respectifs
- Études de marché réalisées
- Idées pour la prospection
- Campagnes de promotion et de relations publiques

PLAN DE FINANCEMENT
- Prévisions des mouvements de trésorerie
- Projets de remboursement
- Biens donnés en garantie

DONNÉES OPÉRATIONNELLES
- Nom, adresse et numéros de téléphone et de télécopieur du directeur des comptes de l'établissement de prêt (notamment les données pertinentes relatives à la succursale bancaire), de l'avocat et du comptable
- Liste des actionnaires
- Forme juridique de l'entreprise (constitution en personne morale, entreprise individuelle, etc.)

DÉCLARATION RELATIVE À L'ENVIRONNEMENT
- « Plan vert » de l'entreprise

CONCLUSION
- Buts et objectifs de l'entreprise réitérés
- Montant du prêt, genre de financement et motifs
- Motifs pour lesquels vous êtes un candidat de choix

ANNEXES
- Biographies détaillées des dirigeants
- Documentation sur les produits
- Évaluation de l'actif
- États financiers
- Prévisions détaillées des mouvements de trésorerie
- Contrats d'importance
- État des résultats

## Votre plan marketing

Cet élément de votre plan d'affaires devrait exposer en détail votre produit ou votre service, ses coûts, les stratégies de marketing et promotionnelles, et les caractéristiques démographiques de votre clientèle.

Il est important, avant de rédiger cette section, de comprendre et d'évaluer le marché du produit ou du service touristique que vous offrez. C'est là qu'intervient l'étude de marché. Les renseignements recueillis durant votre recherche constitueront un élément essentiel de votre stratégie de marketing ainsi que du plan marketing qui fera partie de votre plan d'affaires. L'étude de marché consiste à vous informer et à comprendre vos clients éventuels, la concurrence et l'industrie. Cette démarche peut vous aider à cibler votre entreprise.

Comment pouvez-vous vous informer sur votre marché et vos clients éventuels? Parlez à d'autres entrepreneurs ou même, questionnez des clients éventuels. Analysez les sources gratuites d'information comme celles-ci :

- *Le Centre de référence et de documentation touristique* de la Commission canadienne du tourisme

- Les ministères du tourisme provinciaux et territoriaux

- Statistique Canada

- Les autres organismes du gouvernement fédéral (consultez la section « Autres sources d'information » du présent guide pour les coordonnées des sources mentionnées ci-dessus)

- Les bureaux ou chambres de commerce locaux.

- Les associations touristiques

- Les revues spécialisées

- Les fournisseurs

- Les concurrents

Votre plan de marketing devrait répondre aux questions suivantes :

1) Quel produit ou service touristique avez-vous l'intention de vendre? En quoi est-il unique? Qu'est-ce qui le distingue de ce qu'offre la concurrence?

2) Combien coûte votre produit ou service? Votre prix se compare-t-il à celui de vos concurrents? S'il est plus élevé, pourquoi est-ce le cas? S'il est moins élevé, vendez-vous un produit ou service de qualité?

3) Quel segment du marché ciblerez-vous? Par exemple, allez-vous cibler les *baby boomers* attirés par le tourisme d'aventure ou l'écotourisme?

4) Le segment que vous visez est-il suffisamment large pour que votre entreprise soit viable? Pourquoi est-ce le cas?

5) À quel moment et comment entendez-vous mettre votre produit ou votre service sur le marché? Devez-vous prévoir dans vos budgets des campagnes de relations publiques et de publicité dans les médias? Qu'en est-il des salons professionnels, de l'Internet ou des occasions de publicité gratuite? Dans quelle mesure comptez-vous sur le bouche à oreille?

6) Vos documents de marketing reflètent-ils le professionnalisme de votre entreprise?

7) Qui sont vos clients éventuels - proportion de touristes locaux, américains et étrangers? Comment planifiez-vous les toucher?

8) Où est située votre entreprise? Pourquoi avez-vous choisi cette localité? Quels sont les détails de la géographie? S'agit-il d'installations exploitées à l'année?

9) Quel est le dénominateur commun qui s'applique à tous vos clients? La plupart de vos clients résident-ils dans un même secteur, reçoivent-ils un quotidien, écoutent-ils la radio, se rendent-ils au travail en utilisant le transport en commun?

Si vous avez un produit ou service qui est en demande, que vous êtes en mesure de déterminer votre clientèle et que vous êtes apte à les attirer grâce à de bonnes techniques de vente et à une image de marque professionnelle — vous constaterez que votre entreprise plaît à votre public cible, de sorte que les ventes augmenteront.

## Votre plan de financement

Les prêteurs doivent veiller à ce que les personnes qui veulent se lancer en affaires ou donner de l'expansion à une petite entreprise existante :

1) soient des gens d'affaires honnêtes;

2) respectent leur plan d'affaires (en le modifiant au besoin)

3) dirigent une société à but lucratif; et

4) remboursent leur prêt périodiquement et à temps.

Le plan de financement qui se trouve dans votre plan d'affaires devrait comporter trois parties : les prévisions des mouvements de trésorerie, une description des biens donnés en garantie et un plan de remboursement du prêt. N'oubliez jamais que votre directeur de compte ne vous offrira un prêt commercial que si votre proposition financière est établie dans les règles. Les prêteurs ne peuvent courir le risque d'avoir un client qui ne remboursera pas son prêt commercial. Enfin, présentez des prévisions exactes et honnêtes. Votre plan de financement sera peut-être le facteur déterminant dans la décision de vous accorder le prêt, ou non.

### Prévisions des mouvements de trésorerie

De tous les documents servant à étayer un plan d'affaires, les prévisions des mouvements de trésorerie figurent parmi les plus compliqués à préparer.

Les prévisions des mouvements de trésorerie, comme le nom le laisse voir, prévoient les mouvements de trésorerie durant la période couverte dans votre plan d'affaires (revenu d'entreprise et fréquentent des rentrées d'argent). Plus particulièrement, elles exposent les coûts quotidiens d'exploitation (ce qu'il en coûte pour exercer les activités quotidiennes de votre entreprise), décrivent les articles abordables et précisent à quel moment vous pouvez les acheter.

Les coûts d'exploitation et les profits prévus devraient refléter honnêtement la rapidité avec laquelle les clients régleront leurs factures. Vos calculs devraient aussi exposer les dépenses prévues pour le maintien de l'entreprise jusqu'à ce que vous receviez le paiement des clients. Le fait de négliger les prévisions des mouvements de trésorerie peut assurément causer la faillite de l'entreprise.

Fait assez intéressant, lorsqu'ils sont appelés à commenter les défaillances d'une entreprise, la plupart des propriétaires invoquent un actif et des comptes clients qui ne seraient pas suffisants. Or, cela n'est pas vrai. C'est la mauvaise gestion de l'actif et des comptes clients qui sonne le glas dans la plupart des cas. On ne saurait trop insister là-dessus.

Demandez à votre comptable de vous montrer la façon d'organiser des prévisions des mouvements de trésorerie, ou encore adressez-vous à votre succursale bancaire ou à un centre d'affaires commerciales. Le recours quotidien à des prévisions exactes des mouvements de trésorerie que vous aurez préparées d'avance vous aidera à rester maître de votre entreprise pendant les tempêtes aussi bien que les accalmies.

### Biens donnés en garantie

Les banques et autres prêteurs ont besoin de savoir que votre plan de financement représente un investissement sûr et rentable. Les biens que vous — l'emprunteur — possédez doivent servir à garantir le prêt. Les prêteurs n'exigeront pas toujours des biens en garantie. Les biens demandés en garantie sont en fonction du risque inhérent tel qu'évalué dans chaque situation. Si votre plan d'affaires démontre clairement la capacité de générer des profits suffisants pour rembourser un prêt, le directeur de compte hésitera moins à vous l'accorder.

Le bien donné en garantie est important au cas où vous ne pourriez rembourser le prêt. Les prêteurs espèrent ne jamais avoir à vendre ou à réaliser le bien mis en gage. Il importe aussi de se rappeler que même si vous disposez de biens suffisants pour garantir le prêt, le prêteur ne vous prêtera pas forcément de l'argent : il croit peut-être que vos mouvements de trésorerie ne seraient pas suffisants pour vous permettre de rembourser le prêt.

En tenant pour acquis que votre plan de financement est viable et que votre plan d'affaires en entier est accepté par le directeur de compte, voici ce qui est à prévoir. La banque ou le prêteur exigera de vous que vous donniez en gage divers types de biens pour garantir le remboursement de l'emprunt. Ce que vous donnez en gage dépend de votre situation financière personnelle et du degré de solidité de votre entreprise.

La plupart des banques acceptent les gages suivants dans le cas des entreprises : les comptes clients, les biens immobiliers, les stocks, l'équipement et (ou) les véhicules automobiles. Il y a aussi les biens personnels comme les résidences, les actions et obligations, les assurances-vie et assurances-incendie, et les biens corporels mis en gage par une tierce partie (épargne, obligations et hypothèques subsidiaires).

Dans le cas des entreprises où l'équipement et (ou) les stocks nécessaires au départ sont peu importants — une agence de voyage, par exemple —, les garanties d'une tierce partie et les biens mobiliers sont d'autant plus importants. Dans de tels cas, les banques demandent souvent de faire dresser un bilan important des finances et des listes des biens extérieurs avant de prêter de l'argent. Ces données financières témoignent de l'engagement de l'homme ou de la femme d'affaires à l'égard de son entreprise ainsi que de sa capacité de verser des paiements périodiques pour rembourser le prêt.

Les propriétaires des entreprises de ce genre — nouvelles ou en expansion — devraient s'attendre à devoir prouver que les biens donnés en garantie leur appartiennent et à démontrer leur valeur marchande estimative. Signalons que les banques reconnaissent rarement 100 p. 100 de la valeur marchande courante d'un bien donné en garantie, pour les raisons suivantes :

1) il est difficile d'attribuer une valeur à des éléments d'actif comme les actions ou encore les produits et services qui sont au stade de l'élaboration;

2) il faut laisser une certaine marge pour protéger les actionnaires et les déposants, car la valeur des éléments d'actif fluctue, de sorte qu'ils ne peuvent pas toujours être vendus à plein prix; et

3) la valeur des biens donnés en garantie tend à diminuer dans les cas de défaut de paiement et de liquidation, si bien que le taux de recouvrement sur les prêts impayés est relativement moins élevé.

Il est indispensable que les propriétaires de petites entreprises connaissent les conséquences du défaut de paiement d'un prêt. Tout de même, si votre flux de l'encaisse est bon et que vous conservez votre clientèle, vous serez en mesure de rembourser votre prêt, et vos prêteurs ne réaliseront jamais les biens donnés en garantie.

## Plan de remboursement du prêt

Vous et votre prêteur négocierez les conditions de votre prêt. L'entente à laquelle vous arrivez dépendra de l'évaluation qu'il fait de vous et de votre entreprise, du montant du prêt, des raisons pour lesquelles vous voulez emprunter de l'argent, des conditions de paiement, des taux d'intérêt en vigueur et de la conjoncture économique.

Votre plan de remboursement devrait reposer sur vos prévisions des mouvements de trésorerie et la nature de votre prêt. Proposez à votre prêteur un montant et un calendrier de remboursement en indiquant vos priorités et vos attentes. Nombre de propriétaires de petites entreprises remboursent leur prêt mensuellement. En suivant les conseils de votre comptable, choisissez le mode de paiement qui convient le mieux à votre entreprise.

Si vous cherchez à obtenir des fonds en vue de couvrir vos dépenses d'exploitation quotidiennes, votre plan de remboursement devrait être établi à partir du volume des comptes clients et du délai de paiement associé, ainsi que du montant des stocks que vous avez en main. Votre banquier ou prêteur vous proposera peut-être du crédit à l'exploitation ou un prêt d'exploitation qui vous permettrait de régler les sommes empruntées dès que vous recevez le paiement des comptes clients.

Votre plan de remboursement doit être basé sur un plan d'affaires à long terme. Si vous demandez un prêt à terme pour acheter de l'équipement, une machine, un terrain ou un bâtiment, attendez-vous à rembourser le prêt durant la vie utile du bien acheté. D'ordinaire, vous seriez appelé à faire des paiements périodiques sur le principal et l'intérêt. Le remboursement d'un prêt à terme est habituellement tiré de l'encaisse excédentaire (les profits et l'armotissement).

En dernière analyse, si vous surveillez soigneusement vos mouvements de trésorerie et êtes en mesure de faire des remboursements périodiques sur le prêt, vous établirez un bon bilan de remboursement et une bonne cote de crédit.

## Soyez écologique

Étant donné le nombre croissant de lois régissant les entreprises canadiennes et les questions écologiques, les banques demandent que les emprunteurs éventuels incluent dans leur plan d'affaires une déclaration relative à l'environnement — une sorte de « plan vert » de l'entreprise.

Lorsque votre entreprise aborde une banque pour demander un prêt, elle doit prouver qu'elle a le souci de l'environnement. Les banques ont besoin de savoir que votre entreprise respecte et dépasse même toutes les normes minimales applicables des lois et règlements en matière d'environnement afin de pouvoir consentir un prêt sans crainte.

Si votre entreprise n'a pas le souci de l'écologie, il est peu probable qu'une banque vous offre un prêt. Dans l'éventualité où une banque doit réaliser les biens donnés en garantie et que les biens en question sont contaminés ou qu'ils polluent l'environnement, la banque sera responsable du nettoyage. De ce fait, les risques en matière d'environnement — et la possibilité d'apporter des mesures correctives à court terme — ont une incidence sur le prix, les conditions et l'accessibilité dans le cas des prêts.

Assurez-vous du fait que le plan d'affaires témoigne de l'engagement de votre entreprise du point de vue de l'environnement.

## La présentation de votre demande de prêt

Les directives suivantes sont tirées de la brochure intitulée *Financing a Small Business. Working with Your Bank* de l'Association des banquiers canadiens. Signalons que les principes de base qui y sont évoqués peuvent s'appliquer aux rapports que vous entretenez avec d'autres prêteurs ou bailleurs de fonds. N'oubliez pas de vérifier d'avance auprès de l'autorité appropriée pour déterminer ce qui est requis.

Votre demande de prêt, c'est ni plus ni moins votre plan de financement. On devrait y trouver des données financières et autres indiquant la somme d'argent que vous souhaitez emprunter et précisant les modalités du plan de remboursement que vous envisagez. Habituellement, il n'y a pas de formule de demande de prêt qui s'applique aux cas particuliers des petites entreprises. Votre banquier remplira peut-être un formulaire à partir des notes prises lors de la présentation de votre plan d'affaires.

En vous préparant pour cette importante réunion avec votre directeur de compte, n'oubliez pas les points suivants.

1) Fixez un rendez-vous avec votre banquier pour présenter votre plan d'affaires et pour en discuter. N'arrivez pas à l'improviste. Si vous avez un associé, il peut vous accompagner. Ayez une tenue vestimentaire appropriée.

2) Présentez les buts et les objectifs de votre entreprise, c'est-à-dire le genre d'entreprise que vous voulez diriger, la raison pour laquelle vous avez besoin de fonds, etc.

3) Présentez votre plan d'affaires et les documents à l'appui sous une forme organisée.

4) Votre banquier vous posera des questions. Ne soyez pas alarmé. Le directeur de compte vous évalue, vous et votre exposé, pour déterminer dans quelle mesure vous comprenez votre projet d'entreprise. Si vous ne pouvez répondre à certaines questions, donnez-en la raison et dites à quel moment vous allez pouvoir donner les réponses voulues. Faites suivre les réponses sans délai.

5) Soyez au courant des biens à donner en garantie et des autres sources de financement. Incluez des données relatives au nantissement. Si vous avez déjà un prêt, exposez-en les modalités et le calendrier de paiement.

6) Si votre petite entreprise est déjà établie, invitez votre banquier à s'y rendre et à observer les lieux et le fonctionnement. De cette façon, le directeur de compte pourra se faire une idée de l'entreprise et aura l'occasion de rencontrer les employés clés.

Votre banquier portera un vif intérêt aux projets de création d'entreprise ou d'expansion. Présentez votre exposé sous une optique positive. Soyez franc et restez prêt à discuter de toute question en profondeur. À cette réunion, vous négocierez les conditions associées à votre prêt; n'oubliez donc pas d'apporter tous les documents pertinents.

Si vous démontrez votre professionnalisme et le caractère professionnel de votre projet de petite entreprise, avec des faits et des chiffres exacts à l'appui, il sera beaucoup plus facile d'obtenir un prêt.

## Conclusion

Le présent guide renferme des renseignements fondamentaux que vous — propriétaire d'une petite ou moyenne entreprise de l'industrie touristique — pouvez utiliser pour prendre des décisions relatives au financement de votre entreprise. Pour obtenir un financement, il faut du temps. Il est probable que cela exige une bonne somme de travail de votre part. Il est donc important que vous commenciez tôt.

La plupart des entreprises combinent diverses formes de financement pour soutenir leurs activités. Vous devriez décider quelles formes conviennent le mieux à *vos* besoins, puis quelles sources vous souhaitez aborder. N'oubliez pas : c'est habituellement une bonne idée d'aborder d'abord votre banquier — les banquiers et autres prêteurs accordent une importance particulière à votre propre engagement financier dans l'affaire. Les parties du présent guide qui vous indiquent où s'adresser et comment procéder pour obtenir du financement et qui indiquent les formes de financement, aussi bien que le tableau de programmes et la liste des programmes qui se trouvent à la partie II sont conçues pour vous aider à décider de la forme de financement que vous souhaitez obtenir et de la source que vous désirez aborder. La notion de « partenariat » pour l'entreprise y figure à titre de stratégie créative de financement.

On ne saurait trop insister sur l'importance de planifier avant de se lancer en affaires ou de donner de l'expansion à une entreprise existante. Le présent guide décrit la façon de préparer un plan d'affaires éclairé et convaincant afin d'améliorer les probabilités que vous obteniez du financement. Vous verrez qu'il est beaucoup plus facile de répondre aux critères si vous êtes muni d'un plan d'affaires rigoureux.

Au moment de demander des fonds, il importe d'être franc avec le bailleur et de vous présenter, vous et votre entreprise, avec professionnalisme en invoquant faits et chiffres exacts à l'appui. N'oubliez pas que *votre* entreprise touristique est unique; votre défi consiste donc à convaincre le bailleur de fonds que votre entreprise présente de bonnes perspectives et que son investissement représenterait une bonne décision. Si votre première demande est rejetée, ne vous découragez pas. Demandez une explication, essayez de tirer parti de votre expérience, reprenez le travail et, au besoin, améliorez ou corrigez votre demande, puis, représentez-la au même bailleur de fonds ou à un autre.

Depuis trois ans environ, de nouveaux produits et services de financement s'adressent expressément aux PME. La Commission canadienne du tourisme espère que cette évolution des choses vous sera profitable, à vous qui exploitez une petite ou moyenne entreprise touristique. Nous espérons également que les renseignements, les propositions et la liste des programmes que renferme le présent guide vous aideront à obtenir du financement et des services connexes, et qu'ils apporteront une contribution sensible au succès et à la rentabilité de votre entreprise.

# Autres sources d'information

## (I) Contacts

(outre ceux de la partie II)

**Ministères du gouvernement fédéral et organismes régionaux**

**Agence de promotion économique du Canada Atlantique**

Tél. : (506) 851-2271

Sans frais : 1 800 561-7862

Site Web : www.acoa.ca

Le but de l'APÉCA est d'améliorer l'économie de la région de l'Atlantique du Canada en aidant les gens à créer de nouvelles entreprises ou à développer les entreprises existantes.

**Banque de développement du Canada**

Sans frais : 1 888 INFO-BDC

Site Web : www.bdc.ca

Joue un rôle de premier plan dans la prestation de services de gestion et de services financiers, en particulier dans les secteurs naissants et en croissance et dans le secteur de l'exportation. Elle compte 80 bureaux locaux, d'un bout à l'autre du Canada.

**Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)**

Site Web : www.cbsc.org

Les CSEC sont conçus pour améliorer l'accès qu'ont les entreprises à une panoplie de renseignements sur les règlements, les programmes et les services gouvernementaux. Fruit de la collaboration des autorités fédérales et provinciales ainsi que d'organisations du secteur privé, les CSEC sont établis dans un grand centre urbain de chaque province. Pour des renseignements sur les contacts à chacun des CSEC, voir la rubrique provinciale pertinente ci-dessous.

**ALBERTA**

**Le Centre de services Liaison Entreprise**

N° 100 – 10237 – 104, rue NW

Edmonton (Alberta) T5J 1B1

Tél. : (780) 422-7722

Sans frais : 1 800 272-9675

Téléc. : (403) 422-0055

**COLOMBIE- BRITANNIQUE**

**Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique**

601, rue West Cordova

Vancouver (Colombie- Britannique)

V6B 1G1

Tél. : (604) 775-5525

Sans frais : 1 800 667-2272

Téléc. : (604) 775-5520

Site Web : www.sb.gov.bc.ca/smallbus/sbhome.html

**ÎLE-DU-PRINCE- ÉDOUARD**

**Centre de services aux entreprises Canada/Île-du-Prince-Édouard**

75, rue Fitzroy

C.P. 40

Charlottetown (IPE)

C1A 7K2

Tél. : (902) 368-0771

Sans frais : 1 800 668-1010

Téléc. : (902) 566-7377

Site Web : www.cbsc.org/pe/

**Entreprise PEI**

Parc industriel West Royalty

Charlottetown (IPE)

C1E 1B0

Tél. : (902) 368-5800

Il s'agit d'un centre de ressources qui offre à toutes les petites entreprises des programmes de marketing et d'expansion aussi bien que des programmes d'aide à l'obtention du financement.

**MANITOBA**

**Centre de services aux entreprises du Canada/Manitoba**

C. P. 2609

Bureau 250-240 Graham Ave.

Édifice Cargill

Winnipeg (Manitoba) R3C 4B3

Tél. : (204) 984-2272

Sans frais : 1 800 665-2019

Téléc. : (204) 983-3852

Site Web : www.cbsc.org,manitoba.html

**NOUVEAU-BRUNSWICK**

**Canada/Nouveau-Brunswick - Centre de services aux entreprises**

570, rue Queen

Fredericton (Nouveau- Brunswick) E3B 6Z6

Tél. : (506) 444-6140

Sans frais : 1 800 668-1010

Téléc. : (506) 444-6172

Site Web : www.cbsc.org/nb/index.html

**NOUVELLE-ÉCOSSE**

**Centre de services aux entreprises**

**Canada/Nouvelle-Écosse**

1575, rue Brunswick

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2G1

Tél. : (902) 426-8604

Sans frais : 1 800 668-1010

Téléc. : (902) 426-6530

Site Web : www.cbsc.org/ns/index.html

**ONTARIO**

**Centre de services aux entreprises Canada/Ontario**

151, rue Young, 9e étage

Toronto (Ontario) M5C 2W7

Tél. : (416) 954-4636

Sans frais : 1 800 567-2345

Téléc. : (416) 954-8597

Site Web : www.cbsc.org/ontario/index.html

**QUÉBEC**

**Info entrepreneurs**

5 Place Ville Marie

Niveau Plaza, bureau 12500

Montréal (Québec) H3B 4Y2

Tél. : (514) 496-4636

Sans frais : 1 800 322-4636

Téléc. : (514) 496-5934

Site Web : http://infoentrepreneurs.org

**SASKATCHEWAN**

**Centre de services aux entreprises**

**Canada/Saskatchewan**

122-3rd avenue North

Saskatoon (Saskatchewan)

S7K 2H6

Tél. : (306) 956-2323

Sans frais : 1 800 667-4374

Téléc. : (306) 956-2328

Site Web : www.cbsc.org/sask/index.html

**TERRE-NEUVE et LABRADOR**

**Centre de services aux entreprises du Canada/**

**Terre-Neuve et Labrador**

90 O'Leary Avenue

C. P. 8687, succursale A

St. John's (Terre-Neuve)

A1B 3T1

Tél. : (709) 772-6022

Sans frais : 1 800 668-1010

Téléc. : (709) 772-6090

Webside: www.cbsc.org/nfld/index.html

**TERRITOIRES DU NORD-OUEST**

**Centre de services aux entreprises Canada/TNO**

Centre Scotia, 8e étage

C. P. 1320

Yellowknife (TNO) X1A 2L9

Tél. : (867) 873-7958

Sans frais : 1 800 661-0599

Téléc. : (867) 873-0101

Site Web : www.cbsc.org/nwt/index.html

**YUKON**

**Centre de services aux entreprises**

**Canada/Yukon**

201-208, rue Main

Whitehorse (Yukon) Y1A 2A9

Tél. : (867) 633-6257

Sans frais : 1 800 661-0543

Téléc. : (867) 667-2001

Site Web : www.cbsc.org/yukon/index.html

**La Commission canadienne du tourisme (CCT)**

Un partenariat des secteurs privés et publics, dont la mission est de favoriser la croissance et la rentabilité de l'industrie du tourisme au Canada. Il est possible d'obtenir une liste des publications de la CCT, y compris les guides, les rapports et les études de marché sur le tourisme, les analyses des secteurs de l'industrie et des résumés des rendements de l'industrie en communiquant avec le Centre de référence et de documentation touristique de la CCT au (613) 954-3943, télécopieur 954-3945,

Courriel : trdc.ctc@ic.gc.ca.

Site Web : www.canadatourisme.com

**Développement économique Canada pour les régions du Québec**

Tél. : (514) 496-4636

Sans frais : 1 800 322-4636

Site Web : www.dec-ced.gc.ca

Par l'entremise de ses bureaux en région, partout dans la province, DEC offre une variété de services aux PME du Québec. Pour des renseignements sur les programmes, appelez l'assistance téléphonique aux entrepreneurs au 1 800 322-4636 ou au (514) 496-4636.

**Bureaux de développement économique Canada :**

**Abitibi-Témiscamingue**

906, 5e avenue

Val-d'Or (Québec) J9P 1B9

Tél. : (819) 825-5260

Sans frais : 1 800 567-6452

Téléc. : (819) 825-3245

**Bas-Saint-Laurent-Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine**

Édifice Trust général du Canada

2, rue Saint-Germain est, bureau 310

Rimouski (Québec) G5L 8T7

Tél. : (418) 722-3282

Sans frais : 1 800 463-9073

Téléc. : (418) 722-3285

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

**Centre du Québec**

Place du Centre

150, rue Marchand, bureau 502

Drummondville (Québec)

J2C 4N1

Tél. : (819) 478-4664

Sans frais : 1 800 567-1418

Téléc. : (819) 478-4666

**Côte-Nord**

701, boul. Laure, 2e étage

Bureau 202B, C.P. 698

Sept-Îles (Québec) G4R 4K9

Tél. : (418) 968-3426

Sans frais : 1 800 463-1707

Téléc. : (418) 968-0806

**Estrie**

Place Andrew Paton

65, rue Belvédère nord, bureau 240

Sherbrooke (Québec) J1H 4A7

Tél. : (819) 564-5904

Sans frais : 1 800 567-6084

Téléc. : (819) 564-5912

**Laval-Laurentides-Lanaudière**

Tour du Triomphe II

2540, boul. Daniel-Johnson, Bureau 204

Laval (Québec) H7T 2S3

Tél. : (450) 973-6844

Sans frais : 1 800 430-6844

Téléc. : (450) 973-6851

**Mauricie**

Immeuble Bourg du Fleuve

25, rue des Forges, bureau 413

Trois-Rivières (Québec)

G9A 2G4

Tél. : (819) 371-5182

Sans frais : 1 800 567-8637

Téléc. : (819) 371-5186

**Montérégie**

Complexe Saint-Charles

1111, rue Saint-Charles ouest

Bureau 411

Longueuil (Québec) J4K 5G4

Tél. : (450) 928-4088

Sans frais : 1 800 248-0335

Téléc. : (450) 928-4097

**Île-de-Montréal**

Tour de la Bourse

800, square Victoria

Bureau 3800, C.P. 247

Montréal (Québec) H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-2500

Téléc. : (514) 496-8310

**Nord-du-Québec**

Tour de la Bourse

800, square Victoria

Bureau 3800, C.P. 247

Montréal (Québec) H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-5174

Sans frais : 1 800 561-0633

Téléc. : (514) 496-7609

**Outaouais**

259, boul. Saint-Joseph, bureau 202

Hull (Québec) J8Y 6T1

Tél. : (819) 994-7442

Sans frais : 1 800 561-4353

Téléc. : (819) 994-7846

**Québec-Chaudière-Appalaches**

112, rue Dalhousie, édifice John-Munn, 2e étage

Québec (Québec) G1K 4C1

Tél. : (418) 648-4826

Sans frais : 1 800 463-5204

Téléc. : (418) 648-7291

**Saguenay-Lac-Saint-Jean**

170, rue Saint-Joseph Sud, bureau 203

Alma (Québec) G8B 3E8

Tél. : (418) 668-3084

Sans frais : 1 800 463-9808

Téléc. : (418) 668-7584

**Siège social**

Tour de la Bourse

800, square Victoria

Bureau 3800, C.P. 247

Montréal (Québec) H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-6412

Téléc. : (514) 283-3302

**Développement des ressources humaines Canada (DRHC)**

Sans frais : 1 800 277-9914 (anglais)

Sans frais : 1 800 277-9915 (français)

Site Web : www.hrdc-drhc.gc.ca

Exploite des centres de ressources humaines partout au Canada qui offrent des renseignements sur un ensemble de programmes et de services à l'intention de la petite entreprise ainsi que des conseils, de la formation et de l'aide pour l'embauche de nouveaux employés. On y retrouve aussi des programmes pour aider les sans emplois à démarrer une entreprise.

**Diversification de l'économie de l'ouest Canada**

Sans frais : 1 888 338-9378

Site Web : www.wd.gc.ca

Grâce à un réseau de prestation comportant quelque 90 points de service, partout dans l'ouest canadien, les PME dans la plupart des centres ruraux et urbains ont accès à un ensemble de services aux entreprises. Ce réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien comprend les Sociétés d'aide au développement des collectivités, les bureaux de l'initiative pour les femmes entrepreneures et les bureaux régionaux. Consultez le site Web pour des renseignements ainsi que des liens à ces services.

**Industrie Canada**

Tél. : (613) 947-7466 (renseignements généraux)

Site Web : http://info.ic.gc.ca

Site Web : http://strategis.ic.gc.ca

Offre une masse de renseignements, de programmes et de services à l'intention des entreprises allant du démarrage jusqu'à l'accession aux nouveaux marchés. Exploite également Strategis, le site Web le plus important au Canada en matière de renseignements sur les affaires.

**Administration des prêts aux petites entreprises**

Tél. : (613) 954-5540

Téléc. : (613) 953-0290

Site Web : www.strategis.ic.gc.ca/sbla/

**Entreprise autochtone Canada**

Tél. : (613) 954-4064

Site Web : http://abc.gc.ca

Offre des services et un appui aux entrepreneurs, aux jeunes et aux organismes autochtones pour favoriser le succès de leurs entreprises au Canada et à l'étranger.

**Initiative fédérale de développement économique dans le Nord de l'Ontario (FedNor)**

Tél. : (705) 942-1327

Sans frais : 1 877 333-6673

Site Web : http://fednor.ic.gc.ca

Aide les entreprises et les organismes de développement économique du Nord de l'Ontario à accéder aux capitaux, à l'information et aux marchés.

**Statistique Canada**

Statistique Canada est l'organisme central chargé de la statistique au pays. Des données relatives aux questions économiques et sociales y sont réunies, traitées, analysées et diffusées.

Hall d'entrée, édifice R.H. Coates

Tunney's Pasture

Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Tél. : (613) 951-8116

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (613) 951-0581

Site Web : www.statcan.ca

**Bureaux régionaux de Statistique Canada :**

**ALBERTA et TERRITOIRES DU NORD-OUEST**

Park Square, 9e étage

10001 Bellamy Hill

Edmonton (Alberta) T5J 3B6

Tél. : (403) 495-3027

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (403) 495-5318

**COLOMBIE- BRITANNIQUE et YUKON**

600-300, rue Georgia ouest

Vancouver (Colombie- Britannique)

V6B 6C7

Tél. : (604) 666-3691

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (604) 666-4863

**MANITOBA**

Édifice VIA Rail, bureau 200

123 rue Main

Winnipeg (Manitoba) R3C 4V9

Tél. : (204) 983-4020

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (204) 983-7543

**NOUVEAU-BRUNSWICK, NOUVELLE-ÉCOSSE, ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD, TERRE-NEUVE ET LABRADOR**

**Centre régional de consultation**

1741, rue Brunswick, 2e étage, C.P. 11

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 3X8

Tél. : (902) 426-5331

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (902) 426-9538

**ONTARIO**

Édifice Arthur Meighen

25, avenue St. Clair est, 10e étage

Toronto (Ontario) M4T 1M4

Tél. : (416) 973-6586

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (416) 973-7475

**QUÉBEC**

Complexe Guy Favreau

200, boul. René-Lévesque ouest

Bureau 412, Tour est

Montréal (Québec) H2Z 1X4

Tél. : (514) 283-5725

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (514) 283-9350

**SASKATCHEWAN**

Park Plaza, bureau 440

2365, rue Albert

Régina (Saskatchewan)

S4P 4K1

Tél. : (306) 780-5405

Sans frais : 1 800 263-1136

Téléc. : (306) 780-5403

DIVERS

**Association canadienne du capital risque**

Tél. : (416) 487-0519

Téléc. : (416) 487-5899

Site Web : www.cvca.ca

Favorise l'entreprise au Canada par le recours au capital risque et par le réseautage, la recherche et l'éducation.

Le « Annual Statistical Review and Directory » de la CCR, disponible gratuitement de l'ACCR ou sur leur site Web présente une liste de tous les membres titulaires de l'ACCR, les coordonnées, les renseignements sur l'importance des investissements, les secteurs d'investissement et les types d'investissement.

**Canadian Franchise Association**

Tél. : (905) 625-2896

Sans frais : 1 800 665-4232

Site Web : www.cfa.ca

Offre de l'aide à ceux qui recherchent des occasions de franchise ainsi que des publications concernant les franchises.

**Commercial Opportunities and Investment Network**

188, boul. Credit Creek

Orangeville (Ontario) L9W 4T3

Sans frais : 1 800 931-1002

Il s'agit d'une base de données informatisée constituée pour « faire le lien » entre les entrepreneurs et les investisseurs privés.

## (II) Autres publications et documents

*Conclure des alliances pour créer des débouchés : Guide à l'intention de l'industrie touristique canadienne,* KPMG Management Consulting, produit pour Industrie Canada-Tourisme. Pour obtenir une copie, s'adresser au Centre de distribution du CCT, Industrie Canada, Édifice C.D. Howe, 235 rue Queen, bureau S114, Ottawa (Ontario) K1A 0H6,
tél. : (613) 954-1724, Téléc. : (613) 952-2320,
courriel : sigouin.gilles@ic.gc. ca

*Le financement d'une petite entreprise - Sachez entretenir des relations harmonieuses avec votre banque* par l'Association des banquiers canadiens. Pour obtenir un exemplaire : 1 800 263-0231 ou visitez le site Web au www.cba.ca

*Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise,* publié par Industrie Canada. Pour obtenir un exemplaire : Services de distribution, direction des communications, Industrie Canada, 205D, Tour Ouest, 235 rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. : (613) 947-7466, Téléc. : (613) 954-6436; ou encore, adressez-vous au Centre de services aux entreprises du Canada le plus près de chez vous.

*Lancer son entreprise*
Par l'Association des banquiers canadiens. Pour obtenir un exemplaire : 1 800 263-0231 ou visitez le site Web au www.cba.ca

*Plan d'affaires BDC* (une brochure et des formulaires pour produire un plan d'affaires). Pour obtenir un exemplaire, communiquez avec le bureau de la BDC le plus près de chez vous ou appelez sans frais au 1 888 INFO-BDC.

*Rapport du Conference Board du Canada,* Catherine Moser et Pierre Vanasse. Pour de plus amples renseignements sur cette publication, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre d'information sur les publications au (613) 526-3280, Fax : (613) 526-5248, courriel : pubsales@conferenceboard.ca

*Where to Go When the Bank Says No : Financing your Small Business in Canada,* Fitchett, Gary; Alton, John; Aldridge, Kathleen. McGraw-Hill Ryerson, 1998 (SOHO Solutions for Canadians).

En outre, nombre de banques et d'établissements financiers offrent des logiciels sans frais ou à peu de frais. Ces logiciels aident à la préparation d'un plan d'affaires. D'autres programmes de plans d'affaires sont offerts dans le commerce.

# Carnet de route
## *pour le financement en tourisme*

## PARTIE 2

### Sources existantes d'aide financière

Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises

# Comment utiliser le tableau des programmes et la liste des programmes

La présente partie renferme un tableau et une liste des divers programmes de financement et programmes connexes que proposent le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux, l'industrie privée et diverses associations. Étant donné la multitude des programmes qui existent dans les localités de tout le pays et le fait que leur nature évolue constamment, il n'a pas été possible de tous les énumérer. Tout de même, la liste est conçue comme un bon point de départ pour les entreprises touristiques. Une fois que vous aurez commencé à communiquer avec les responsables des programmes énumérés, on vous dira peut-être qu'il y a d'autres programmes qui s'appliquent à votre situation. N'oubliez pas de le demander!

**Le tableau et la liste se divisent en trois parties :**

1) les programmes nationaux — ceux qui s'adressent aux entreprises où qu'elles se trouvent au Canada;

2) les programmes régionaux — ceux qui s'adressent aux entreprises où qu'elles se trouvent dans un groupement quelconque de provinces; et

3) les programmes ou éléments de programme qui s'adressent uniquement aux entreprises d'une province en particulier.

Nous vous conseillons de vérifier les trois parties pour déterminer les programmes qui peuvent s'appliquer à vous.

Le tableau qui précède la liste détaillée vise à vous donner un bref survol des genres de programmes offerts. Il vous permet de déterminer si un programme vous convient, étant donné vos besoins particuliers sur le plan du financement et des services connexes. Veuillez noter que plusieurs programmes n'offrent que des « services aux entreprises », par exemple la formation ou la consultation, et non pas du financement en tant que tel. Nous les avons inclus, car ils peuvent vous permettre de réaliser des économies. Lorsqu'il y a un crochet dans la colonne, les fonds associés au programme peuvent servir aux fins précisées, sauf dans le cas des colonnes portant sur les ressources humaines et les conseils d'experts. Dans leur cas, le crochet indique que le programme lui-même prévoit les services en question.

La liste détaillée donne le nom du programme, son parrain, sa nature, des renseignements sur les contacts, les critères d'admissibilité et une courte description. Soulignons que les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les caisses populaires et d'autres établissements de crédit offrent souvent des programmes et des services semblables à ceux des banques, mais qu'ils ne figurent pas ici.

*Tableau récapitulatif des programmes de financement ou programmes connexes*

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Banque canadienne impériale de commerce (CIBC) | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| BDC — Capital risque | Quasi-capital | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| BDC — Capital destiné à assurer la croissance des entreprises autochtones | - Prêts à terme<br>- Mentorat | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ |
| BDC — Fonds de croissance | Prêts à terme | | | ✓ | | | ✓ | | ✓ |
| BDC — Fonds d'investissement touristique - Capital de développement destiné aux entreprises touristiques | Prêts à terme flexible | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| BDC — Prêts à redevances | Quasi-capital | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | ✓ |
| BDC — Prêts à terme | Prêts à terme | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BDC — Programme de financement pour jeunes entrepreneurs | - Prêts à terme<br>- Soutien à la gestion des entreprises | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| BDC — Programme micro-entreprises | - Prêts à terme<br>- Formation ou conseil en gestion<br>- Mentorat | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| BDC – Techno.net | Prêts à terme | | | | ✓ | | | | |
| Banque de Montréal | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Banque Nationale du Canada | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Banque Royale du Canada | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Banque Scotia | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Banque Toronto Dominion | Divers types de programmes et de services | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Carrières en tourisme jeunesse | Formation des employés et droits de soutien à la formation | | | | | ✓ | | | ✓ |
| DRHC — Programme sur le marché du travail | Programmes de financement | | | | | ✓ | | | ✓ |
| Entreprise autochtone Canada – Entreprises touristiques | Contributions financières remboursables et non remboursables | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada* (LFPEC) | Garanties de prêts à terme consentis par des établissements financiers du Canada | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Plan d'investissement communautaire du Canada (PICC) | Facilitation de l'accès à du capital risque | | | | | ✓ | ✓ | | |
| Programme d'aide à la recherche industrielle | - Aide financière<br>- Aide précommercialisation | | | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| Programme de développement commercial (MAINC) | - Prêts à terme<br>- Garanties de prêt | ✓ | | | ✓ | | | | |

# PROGRAMMES RÉGIONAUX - Atlantique, Québec et Ontario

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fonds d'aide aux organismes à but non lucratif du Nord de l'Ontario | - Prêts conditionnels | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Fonds d'aide aux projets touristiques du Nord de l'Ontario | - Prêts conditionnels | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ |
| Fonds de développement économique du Nord de l'Ontario | - Prêts conditionnels | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | ✓ |
| Programme de développement des entreprises de l'APECA | Contributions remboursables non garanties et franches d'intérêt | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Société d'aide au développement des collectivités | - Prêts à terme<br>- Garanties de prêt<br>- Financement par actions<br>- Counselling | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Tourisme Atlantique – Programme d'aide aux entreprises | - Contributions non remboursables | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | |

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| DÉO — Fonds de prêt à l'industrie touristique | Prêts à terme | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| DÉO — Initiative pour les femmes entrepreneures | - Prêts à terme<br>- Information, conseils et autres services destinés aux entreprises | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | |
| Société d'aide au développement des collectivités | - Prêts à terme<br>- Garanties de prêt<br>- Financement par actions<br>- Counselling destiné aux entreprises | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Alberta

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rural Development Initiative | Prêts à terme aux administrations locales | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Société d'exploitation des possibilités offertes par l'Alberta — Financement des entreprises de l'Alberta | Prêts à terme et garanties partielles de marges de crédit d'exploitation offertes par des banques | ✓ | | ✓ | | | | | |
| Travel Alberta | Programmes de marketing | | | | | | | ✓ | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Colombie-Britannique

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Employee Share Ownership Program | Financement par actions | ✓ | | | | | | | |
| Equity Capital Program | Capital risque | | | ✓ | | | | | |
| Working Opportunity Fund (EVCC) Ltd. | Capital risque | ✓ | | ✓ | | | | | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Île-du -Prince-Édouard

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Programme de développement touristique Canada/Île-du-Prince-Édouard | Contributions non remboursables | ✓ | | ✓ | ✓ | | | ✓ | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Manitoba

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Aide aux entrepreneurs ruraux | Garanties de prêt | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ |
| Fonds de développement | Prêts destinés aux entreprises | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ |
| Programme de développement des produits touristiques | Aide pour le développement et le marketing des produits | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Nouvelles entreprises | Garanties de prêt | ✓ | | | | ✓ | | | ✓ |

## PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Nouveau-Brunswick

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Programme d'avances de capitaux aux petites entreprises | Contributions non remboursables | ✓ | | | | ✓ | | | ✓ |

## PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Nouvelle-Écosse

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Community Business Loan Program | Prêts à terme | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Nova Scotia Business Development Corporation | - Prêts à terme<br>- Garanties de prêt | ✓ | ✓ | | | | | | ✓ |

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Association de commercialisation touristique de l'Ontario | Soutien et marketing des activités | ✓ | ✓ | | | | ✓ | ✓ | |
| Fonds de la Stratégie d'emploi en milieu rural | Création d'emplois et d'opportunités pour entreprises dans les régions rurales de l'Ontario | | | | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Société de gestion du Fonds du patrimoine du nord de l'Ontario (tourisme) | - Contributions conditionnelles<br>- Prêts au rendement à remboursement conditionnel (critères à satisfaire)- Prêts à terme incitatifs (prêts à taux d'intérêt réduit ou francs d'intérêt)<br>- Garanties de prêt | ✓ | ✓ | | | | | ✓ | ✓ |
| Stratégie d'emploi pour les jeunes en milieu rural | Création d'emplois et d'opportunités pour entreprises dans les régions rurales de l'Ontario | | | | ✓ | ✓ | ✓ | | |
| Tourism Consulting Services | Consultation et soutien des activités | | | | | | ✓ | | |

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi (FAIRE) | Différents types de financement voir p.75 | ✓ | | | ✓ | | | | |
| Fonds de développement touristique (OTCCUQ) | Aide financière non remboursable | ✓ | | ✓ | | | | ✓ | |
| Fonds local d'investissement | Différentes formes de prêts | ✓ | | | | | | | |
| Fonds récréo-touristique | Capital-actions ou emprunts non garantis | ✓ | ✓ | | ✓ | | | | |
| Garantie PME | Garantie | ✓ | | | | | | | |
| Programme d'aide financière (Tourisme Québec) | Aide financière non remboursable | | | ✓ | | | | ✓ | |
| Soutien au développement de l'offre touristique | Aide financière remboursable (50%) | ✓ | | | | | | | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Saskatchewan

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Saskatchewan Government Growth Fund | - Financement par actions<br>- Prêts à terme<br>- Achats d'immobilisations | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Tourism Saskatchewan Marketing Fund Keeping P.A.C.E. | Contributions non remboursables | | | ✓ | | | | ✓ | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Terre-Neuve et Labrador

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Community Business Development Corporation Program | - Prêts à terme<br>- Services d'information et de counselling pour les entreprises | ✓ | ✓ | | | | ✓ | | |
| Graduate Employment Program | Contributions non remboursables | | | | | ✓ | | | |
| Programme de subventions salariales ciblées | Contributions non remboursables | | ✓ | | | ✓ | | | ✓ |
| Programme de subventions salariales pour l'emploi | Appui / création d'emploi | | | | | ✓ | | | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Territoires du Nord-Ouest

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Business Development Fund | Subventions et contributions non remboursables | ✓ | | ✓ | ✓ | | | | ✓ |
| Développement des collectivités | - Prêts à terme<br>- Financement par actions<br>- Garanties de prêt<br>- Services de consultation | ✓ | | | | ✓ | ✓ | | |

# PROGRAMMES PROVINCIAUX/TERRITORIAUX - Yukon

| | Type de programme | Création, expansion ou modernisation de l'entreprise | Acquisition d'immobilisations | Développement et expansion de marché | Diversification des activités | Ressources humaines (formation, planification ou emploi) | Expertise-conseil | Activités de marketing | Fonds de roulement |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Aide financière pour les propriétés historiques | Contributions non remboursables | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Garanties de prêts à redevances | Garanties de prêts à redevances | ✓ | | ✓ | | | | | |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Banque canadienne impériale de commerce (CIBC)**<br><br>**Divers types de programmes et de services, notamment :**<br>Prêts d'exploitation;<br>Prêts pour immobilisations à taux d'intérêt variable;<br>Prêts à taux fixe ou à terme fixe;<br>Crédit-bail;<br>Hypothèques. | CIBC<br>Toronto (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 465-CIBC<br>Téléc. : (416) 368-8843<br>Site Web : www.cibc.com | S/O | Facilités d'emprunt :<br>pour lancer ou agrandir une entreprise, acheter ou louer du matériel, atténuer des problèmes de trésorerie ou financer des investissements à long terme.<br><br>Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada.* |
| **BDC** — *Banque de développement du Canada*<br><br>**Programmes et types de programmes divers (voir les programmes qui suivent)**<br><br>La BDC propose des services de gestion et des services financiers novateurs répondant aux besoins uniques des PME d'aujourd'hui. Grâce à sa vaste gamme de produits, la Banque est en mesure de fournir les services nécessaires au soutien de la croissance à long terme des entreprises canadiennes, dans tous les secteurs de l'économie. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888 463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Varient selon les programmes. | S/O |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **BDC — Capital risque**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Capital risque**<br><br>La BDC est une importante source de capital risque à l'échelle du Canada. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Programme conçu pour les PME qui ont :<br>- une équipe de direction engagée et compétente;<br>- un produit, un service, une technologie ou une approche de marché unique;<br>- un potentiel de croissance supérieur à la moyenne. | La BDC vise à aider ses clients à bâtir des entreprises florissantes et, ce faisant, à générer pour les actionnaires un rendement cohérent avec le niveau de risque.<br><br>La BDC possède le capital, le savoir-faire, l'expérience et les réseaux de liaison qui peuvent accélérer la croissance de l'entreprise. |
| **BDC - Capital destiné à assurer la croissance des entreprises autochtones**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts à terme**<br>**Aide à la gestion**<br><br>Conçu pour que les entrepreneurs autochtones désireux de créer une PME ou de faire croître une entreprise existante sur une réserve ou à l'extérieur d'une réserve au Canada jouissent d'un meilleur accès à du capital. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Le programme est offert aux entrepreneurs :<br>- qui ont un projet d'entreprise commercialement viable;<br>- qui possèdent un niveau de compétence en gestion acceptable;<br>- qui font preuve d'un engagement financier;<br>- qui sont disposés à participer à un programme de mentorat;<br>- qui exercent ou non leurs activités sur une réserve n'importe où au pays. | Financement pouvant atteindre 100 000 $ dans le cas des entreprises établies et 25 000 $ dans le cas des entreprises en démarrage. Le prêt peut servir à acquérir des immobilisations, à payer des frais de franchisage ou de démarrage ou à répondre à des besoins en fonds de roulement. Les taux d'intérêt et la rémunération sont déterminés au cas par cas et tiennent compte du risque que comporte le projet. Le début du remboursement de capital peut être retardé d'un an. Des versements progressifs et saisonniers sont possibles. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **BDC — Fonds de croissance**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts à terme**<br><br>Conçu pour permettre aux entreprises de profiter des possibilités d'expansion en s'ajoutant à une marge de crédit existante. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Conçu pour les petites et moyennes entreprises :<br>- qui ont déjà une marge de crédit;<br>- qui possèdent une équipe de direction chevronnée et qui a fait ses preuves;<br>- qui exercent leur activité depuis au moins deux ans;<br>- qui présentent de bonnes perspectives de croissance et de profit;<br>- qui ont défini des marchés nouveaux ou élargis pour leurs produits ou services. | Des prêts jusqu'à concurrence de 100 000 $ peuvent être accordés dans le cadre de ce programme. Le montant est déterminé en fonction des besoins de trésorerie de l'entreprise ainsi que de ses stocks et de ses débiteurs.<br><br>Les modalités de remboursement sont adaptées aux besoins de trésorerie de l'entreprise. |
| **BDC — Fonds d'investissement touristique - Capital de développement destiné aux entreprises touristiques**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts assortis de conditions flexibles**<br><br>Le Fonds aide à financer des installations touristiques haut de gamme situées à l'extérieur des grands centres urbains. Il s'adresse expressément aux exploitants d'entreprises touristiques existantes dont les activités s'étendent sur plus d'une saison ou qui présentent des possibilités en ce sens. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888 463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Les exploitants d'installations touristiques existantes commercialement viables situées à l'extérieur des grands centres urbains qui veulent se mettre à exercer leurs activités pendant plus d'une saison ou ceux qui exercent leurs activités pendant plus d'une saison; et :<br>- qui veulent réaliser un projet commercialement viable destiné à agrandir, à moderniser ou à améliorer leurs installations touristiques;<br>- qui se sont dotés d'un plan de marketing visant à attirer plus de touristes internationaux ou à répondre à la demande accrue de touristes internationaux;<br>- qui ont réalisé des profits dans le passé, qui sont capables de rembourser le prêt et dont la situation des fonds propres de l'entreprise est solide;<br>- qui possèdent une équipe de direction de haut calibre et expérimentée dont les membres ont des compétences qui se complètent. | Des prêts peuvent être consentis pour agrandir, moderniser et améliorer les installations de manière à ce qu'elles répondent à une demande accrue ou à attirer plus de touristes internationaux.<br><br>Des prêts peuvent également être fournis aux fins suivantes : réaliser des initiatives d'amélioration de la qualité afin de répondre à des normes internationales; soutenir des ventes croissantes (fonds de roulement); pénétrer des marchés.<br><br>Le montant des prêts peut varier entre 250 000 $ et 10 000 000 $. Les taux d'intérêt et le remboursement sont déterminés au cas par cas et tiennent compte du risque lié au projet.<br><br>Il est possible de faire appel à des mentors dans divers domaines, notamment le développement de marchés, les initiatives en matière de service à la clientèle et la dotation en personnel qui répond à des normes internationales. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **BDC — Prêts à redevances**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Quasi-capital**<br><br>Une formule de financement novatrice qui réunit les caractéristiques des prêts à terme et du capital risque. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | - Avoir réalisé des profits par le passé et présenté un potentiel de croissance supérieur à la moyenne.<br>- Avoir des produits ou services dont les marchés sont établis.<br>- Posséder un avantage concurrentiel ou occuper une position stratégique prometteuse sur le marché.<br>- Avoir une équipe de direction de haut calibre et expérimentée dont les membres ont des compétences qui se complètent. | Les entreprises peuvent être admissibles à un financement de quasi-capitaux propres variant de 100 000 $ à 1 000 000 $ pour les projets d'expansion et de développement d'un marché.<br><br>Le remboursement du prêt est basé sur une combinaison de versements d'intérêt et de redevances sur les ventes de l'entreprise ou d'une prime. |
| **BDC — Prêts à terme**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts à terme** | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Les prêts à terme s'adressent aux entreprises :<br>- qui ont une équipe de direction compétente;<br>- qui ont une capacité de remboursement démontrée;<br>- dans lesquelles les dirigeants ont un engagement financier important;<br>- qui peuvent offrir des garanties suffisantes. | Utilisation : acquisition d'immobilisations; amélioration ou agrandissement d'installations; acquisition d'une autre entreprise; reconstitution du fonds de roulement. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **BDC — Programme de financement pour jeunes entrepreneurs**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts à terme**<br>**Soutien à la gestion des entreprisses**<br><br>Le Programme de financement pour jeunes entrepreneurs vise à donner à des jeunes âgés de 18 à 34 ans une base solide sur laquelle ils pourront bâtir une entreprise. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | - Avoir un projet d'affaires commercialement viable.<br>- Être à l'étape du démarrage.<br>- Avoir un projet qui présente un marché et un potentiel de ventes réaliste.<br>- Avoir investi ou compter investir personnellement un montant raisonnable dans l'entreprise.<br>- Avoir l'étoffe qu'il faut pour réussir en tant qu'entrepreneur.<br>- Fournir des références personnelles et financières. | Les jeunes qui ont un projet d'entreprise commercialement viable et un excellent potentiel peuvent obtenir du financement à terme jusqu'à concurrence de 25 000 $ ainsi que 50 heures de soutien à la gestion personnalisé pour permettre à leur entreprise de prendre son envol. |
| **BDC — Programme micro-entreprises**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêts à terme**<br>**Plan de soutien en gestion**<br><br>Le Programme micro-entreprises soutient l'essor des plus petites entreprises novatrices en répondant à tous leurs besoins. | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | - Le programme s'adresse aux petites entreprises novatrices :<br>- dont l'entreprise est en démarrage ou au début de sa croissance;<br>- qui peuvent démontrer un potentiel de marché et de ventes réaliste;<br>- qui possèdent l'expérience et les connaissances pertinentes dans le secteur d'activité choisi;<br>- qui possèdent les qualités personnelles voulues pour réussir en affaires.<br>- qui a fait ou qui fera un investissement personnel raisonnable dans l'entreprise. | Le programme fournit des services personnalisés de soutien en gestion et du financement à terme jusqu'à concurrence de 50 000 $ pour les entreprises établies et de 25 000 $ pour les nouvelles entreprises. Afin de soutenir la croissance des entreprises au cours des premières années critiques, le programme prévoit un suivi et un soutien en gestion pendant deux ans.<br><br>Utilisation : fonds de roulement; acquisition d'immobilisations; recherche sur les produits. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **BDC — Techno.net**<br>*Banque de développement du Canada*<br><br>**Prêt à terme pour la mise en œuvre du commerce électronique** | Plus de 80 succursales au Canada<br>Sans frais : 1 888-463-6232<br>Courriel : BUS-SERVICE-CENTER@BDC.X400.GC.CA<br>Site Web : www.bdc.ca | Le programme s'adressent aux entreprises :<br>- qui possèdent une capacité de croissance et un plan d'entreprise;<br>- qui sont en affaires depuis environ deux ans;<br>- qui possèdent un produit accepté sur le marché;<br>- qui possède un plan technique comportant des niveaux de sécurité acceptables pour les transactions commerciales sur des sites Web. | Des prêts peuvent être consentis pour étendre le rayon d'actions au pays et à l'étranger, accroître les ventes et moderniser les réseaux de distribution. Ils peuvent aussi permettre d'avoir plus facilement accès aux fournisseurs et de rationaliser les activités.<br><br>Le financement varie entre 25 000 $ et 500 000 $ pour couvrir les divers coûts liés à la création d'une solution Web. Le montant du prêt est établi selon la complexité de la technologie et le remboursement du capital ne débute que lorsque le projet est devenu pleinement opérationnel conformément aux plans approuvés, sur une période pouvant aller jusqu'à trois ans. |
| **Banque de Montréal**<br><br>**On propose des programmes et des services de divers types, notamment :**<br>- Plan FirstBank pour les petites entreprises;<br>- Taux d'intérêt débiteur pour les petites entreprises;<br>- Trousse de démarrage pour les petites entreprises;<br>- Prêts destinés à l'amélioration d'une entreprise;<br>- Programme de prêts pour l'économie en mutation;<br>- Programme d'immobilisations pour les petites entreprises;<br>- Programme d'investissement stratégique;<br>- Programme de financement des jeunes entrepreneurs;<br>- Programme d'engagement de un milliard de dollars. | Banque de Montréal<br>Services financiers commerciaux<br>Toronto (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 555-3000<br>Courriel : feedback@bmo.com<br>Site Web : www.bmo.com | S/O | Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur les prêts aux petites entreprises du Canada.* |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Banque Nationale du Canada**<br><br>**Divers types de programmes et de services, notamment :**<br>- Prêts aux PME | Banque Nationale du Canada<br>Montréal (Québec)<br>Sans frais : 1 888 TELNAT-1<br>Téléc. : (514) 394-8003<br>Courriel : telnat@bnc.ca<br>Site Web : www.nbc.ca | S/O | Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada.* |
| **Banque Royale du Canada**<br><br>**Divers types de programmes et de services, y compris :**<br>- Marge de crédit pour les petites entreprises<br>- Limite de découvert Royale<br>- Marge de crédit d'exploitation Royale<br>- Prêt à la petite entreprise<br>- Financement pour l'An 2000<br>- Prêt-à-bâtir Royal<br>- Bail commercial pour les entreprises<br>- Prêts pour de l'équipement<br>- Lettres de crédit<br>- Services de cartes Visa aux commerçants | Banque Royale du Canada<br>Services bancaires d'affaires<br>Toronto (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 769-2570<br>Site Web : www.royalbank.com/sme | | Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada.* |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Banque Scotia**<br><br>**Divers types de programmes et de services, y compris :**<br>- Protection de découvert pour les entreprises<br>- Prêts de rénovation<br>- Marges de crédit<br>- Crédit-bail<br>- Le Rédacteur Scotia de plans de gestion – logiciel offert gratuitement dans toutes les succursales ou téléchargeable à partir du site Web<br>- Le Rédacteur Scotia de plan de comptes – ensemble d'opérations bancaires, y compris les opérations bancaires électroniques et l'option de marge de crédit moyennant des frais mensuels | Banque Scotia<br>Service à la clientèle<br>Toronto (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 9-SCOTIA<br>Téléc. : (416) 866-3750<br>Site Web : www.scotiabank.ca | S/O | Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada.* |
| **Banque Toronto Dominion**<br><br>**Divers types de programmes et de services, y compris :**<br>- Protection de découvert pour les entreprises;<br>- Prêts d'exploitation;<br>- Marges de crédit;<br>- Acceptation de banque;<br>- Prêts aux petites entreprises;<br>- Prêts commerciaux à terme;<br>- Prêts commerciaux à tempérament;<br>- Crédit-bail commercial à tempérament;<br>- Hypothèques commerciales. | Banque TD<br>Services bancaires d'affaires<br>Toronto (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 387-2092<br>Sans frais : 1 800 387-1500 (province de Québec)<br>Courriel : tdinfo@tdbank.ca<br>Site Web : www.tdbank.ca | S/O | Pour obtenir des renseignements sur le programme de l'APPE, voir l'entrée qui figure sous *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada.* |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Carrières en tourisme jeunesse**<br>*Développement des ressources humaines Canada/ Conseil canadien des ressources humaines en tourisme (CCRHT)*<br><br>**- Formation des employés**<br>**- Droits de soutien à la formation**<br><br>Vise à fournir une solution de rechange milieu du travail viable aux 60 p. 100 des diplômés des écoles secondaires qui n'entreprennent pas immédiatement de parfaire leur éducation ou leur formation. | CCRHT<br>Ottawa (Ontario)<br>Tél. : (613) 231-6949<br>Téléc. : (613) 231-6853<br>(ou le Conseil de l'éducation dans le secteur du tourisme de votre province ou de votre territoire)<br>Courriel : rbilodeau@CTHRC.ca<br>Site Web : www.cthrc.ca | Les employés éventuels doivent :<br>- être âgés de 18 à 29 ans;<br>- avoir un diplôme d'études secondaires (dans des cas exceptionnels, notamment dans les T.N.-O., le Yukon et certains groupes autochtones, le diplôme d'études secondaires peut ne pas être exigé);<br>- ne pas être prestataire d'assurance-emploi. | On assume une formation professionnelle préalable à l'emploi et destinée aux débutants. On met également à la disposition des employeurs un droit de soutien pour supporter le coût de la formation des jeunes en milieu de travail. |
| **DRHC - Programme sur le marché du travail**<br>*Développement des ressources humaines Canada*<br><br>**- Divers programmes de financement**<br><br>Dans votre région, des programmes tels que les subventions salariales ciblées, l'aide au travail indépendant et les partenariats du marché du travail sont peut-être offerts. | Prière de communiquer avec le centre local des ressources humaines de DRHC pour déterminer si l'un ou l'autre de ces programmes est offert dans votre région. | - Varient selon le programme. | S/O |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Entreprise autochtone Canada — Entreprises touristiques**<br>*Entreprise autochtone Canada (Industrie Canada)*<br><br>**- Contributions remboursables et non remboursables**<br><br>Fournir des services commerciaux et du soutien aux Autochtones du Canada. | Entreprise autochtone Canada — Industrie Canada<br>Ottawa (Ontario)<br>Tél. : (613) 954-4064<br>Téléc. : (613) 957-7010<br>Courriel : abc.ottawa@ic.gc.ca<br>Site Web : www.abc.gc.ca<br><br>Halifax (Nouvelle-Écosse)<br>Tél. : (902) 426-2018<br>Téléc. : (902) 426-1643<br>Courriel : abc.halifax@ic.gc.ca<br>Site Web : www.abc.gc.ca<br><br>Montréal (Québec)<br>Tél. : (514) 283-1828<br>Téléc. : (514) 283-1843<br><br>Toronto (Ontario)<br>Tél. : (416) 973-8800<br>Téléc. : (416) 973-2255<br>Courriel : abc.toronto@ic.gc.ca<br>Site Web : www.abc.gc.ca<br><br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 983-7316<br>Téléc. : (204) 983-4107<br>Courriel : abc.winnipeg@ic.gc.ca<br><br>Saskatoon (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 975-4329<br>Téléc. : (306) 975-5334<br><br>Edmonton (Alberta)<br>Tél. : (403) 495-2954<br>Téléc. : (403) 495-4172<br>Courriel : abc.edmonton@ic.gc.ca<br><br>Vancouver (Colombie-Britannique)<br>Tél. : (604) 666-3871<br>Téléc. : (604) 666-0238<br>Courriel :abc.vancouver@ic.gc.ca | Indiens inscrits et non inscrits, Inuit et Métis du Canada, associations, partenariats ou autres personnes morales appartenant principalement à des Autochtones, à l'intérieur et à l'extérieur des réserves. | On peut accorder de l'aide financière pour :<br><br>1. Créer de nouvelles entreprises proposant des activités touristiques culturelles ou écotouristiques autochtones.<br><br>2. Ajouter un volet touristique culturel ou écotouristique autochtone à une entreprise touristique existante.<br><br>On doit avancer au moins 15 % de la valeur nette en espèces des coûts admissibles de l'entreprise proposée. Le pourcentage peut augmenter selon la capacité financière de l'entreprise.<br><br>La contribution maximale à des activités touristiques correspond à 60 p. 100 des coûts d'immobilisations et de fonctionnement admissibles; dans la plupart des cas, la contribution sera sensiblement moins élevée.<br><br>On peut également obtenir le financement de 75 p. 100 au maximum des coûts admissibles des besoins en planification d'entreprises et en services d'appoint aux entreprises. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| ***Loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC)***<br>*Industrie Canada*<br><br>**- Garanties de prêts à terme**<br><br>Les prêts à terme sont offerts par des établissements financiers du Canada. | Administration des prêts aux petites entreprises (APPE)<br>Ottawa (Ontario)<br>Tél. : (613) 954-5540<br>Téléc. : (613) 953-0290<br>Site Web :<br>www.strategis.ic.gc.ca/sc_mangb/smallbus/engdoc/sbla.html | Toutes les petites entreprises à but lucratif du Canada — à l'exclusion des exploitations agricoles, des organismes de bienfaisance et des organismes religieux — dont les recettes brutes sont inférieures à 5 millions de dollars. | On peut utiliser les prêts pour financer jusqu'à 90 p. 100 du coût de l'achat ou de l'amélioration de propriétés à bail de biens immobiliers ou de prêts pour l'équipement.<br><br>On ne peut utiliser les prêts pour acquérir des actions ni comme fonds de roulement. |
| **Plan d'investissement communautaire du Canada**<br>*Industrie Canada (Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise)*<br><br>**- Faciliter l'accès au capital risque**<br><br>On veut aider les petits intermédiaires et les petits entrepreneurs établis à l'extérieur des centres financiers à acquérir les outils et les compétences nécessaires pour surmonter le problème lié à l'accès au capital risque. | Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise<br>Ottawa (Ontario)<br>Sans frais : 1 800 328-6189<br>Tél. : (613) 954-2746<br>Téléc. : (613) 954-5492<br>Courriel : growth.croissance@ic.gc.ca<br>Site Web : strategis.ic.gc.ca/growth | L'entreprise doit se trouver dans l'une des 22 collectivités choisies suivantes :<br><br>Mount Pearl (Terre-Neuve);<br>Fredericton, Moncton (Nouveau-Brunswick);<br>Halifax (Nouvelle-Écosse);<br>Saint-Hyacinthe, Sainte-Thérèse, Shawinigan, Sherbrooke, Village des Hurons (Wendake) (Québec);<br>Hamilton, Kitchener, London, North Bay, St. Catharines, Sarnia, Sault Ste. Marie (Ontario); Swift Current (Saskatchewan);<br>Canmore, Medicine Hat (Alberta);<br>Penticton, Victoria (Colombie-Britannique);<br>Whitehorse (Yukon). | Le programme compte deux volets.<br><br>1. Vingt-deux projets de démonstration : Stratégies novatrices de mise en valeur du produit visant à faciliter l'investissement dans des entreprises locales en croissance, à partir des sources locales, régionales et nationales de capital risque existantes.<br><br>2. Mesures visant le capital de croissance :<br>Fournir aux entrepreneurs participants de même qu'aux conseillers des petites entreprises l'information stratégique, les compétences, les outils et les services dont ils ont besoin pour faciliter l'accès des entreprises locales en croissance au capital risque. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme d'aide à la recherche industrielle**<br>*Conseil national de recherches du Canada*<br><br>**- Réseau national de conseillers en technologie industrielle**<br>**- Aide financière pour la R-D**<br>**- Aide à la précommercialisation, de la validation à la première vente**<br><br>Le Programme d'aide à la recherche industrielle aide les petites et moyennes entreprises à relever les défis particuliers liés à la commercialisation de produits, de procédés ou de services novateurs. | Conseil national de recherches du Canada<br>Ottawa (Ontario)<br>Sans frais : 1 877 994-4727<br>Courriel : irap.info@irap.nrc.ca<br>Site Web : www.irap.nrc.ca/irap/ | - Les clients sont de petites ou moyennes entreprises ayant moins de 500 employés.<br>- Les entreprises doivent être axées sur un développement technologique novateur, ou offrir un produit grandement amélioré ou un nouveau service ayant un potentiel commercial. | Le PARI fournit une grande variété de services visant à donner accès à des ressources clés dans les domaines suivants :<br>1. Conseils d'experts<br>2. Nouvelles technologies<br>3. Installations d'essai<br>4. Aide financière. |
| **Programme de développement commercial**<br>*Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC)*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Garanties de prêt**<br><br>Complète le programme Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada. | Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien - Direction de l'accès aux marchés<br>Hull (Québec)<br>Tél. : (819) 997-8383<br>Téléc. : (819) 994-0445 | -Entreprises autochtones non constituées en société établies dans une réserve.<br>-Fournit de l'aide en l'absence d'une Société de financement des Autochtones (SFA). | Industrie Canada évalue les besoins des demandeurs et recommande le programme d'aide approprié. Industrie Canada peut également accorder une contribution directe ou un prêt par l'entremise du Conseil national de développement économique des Autochtones. Le MAINC, qui agit comme prêteur de dernier recours pour les entreprises autochtones, approuve des garanties ministérielles de prêts commerciaux, jusqu'à concurrence de 100 000 $. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme de développement des entreprises de l'APÉCA**<br>*(Agence de promotion économique du Canada atlantique)*<br><br>**- Contributions remboursables non garanties et franches d'intérêt**<br><br>Programme conçu pour contribuer à la création, à l'expansion ou à la modernisation des entreprises. | APÉCA Nouveau-Brunswick<br>Fredericton (Nouveau-Brunswick)<br>Tél. : (506) 452-3184<br>Sans frais : 1 800 561-4030<br>Téléc. : (506) 452-3285<br>Courriel : www@acoa.ca<br>Site Web : www.acoa.ca<br><br>APÉCA Terre-Neuve<br>St. John's (Terre-Neuve)<br>Tél. : (709) 772-2751<br>Sans frais : 1 800 668-1010<br>Téléc. : (709) 772-2712<br><br>APÉCA Nouvelle-Écosse<br>Halifax (Nouvelle-Écosse)<br>Tél. : (902) 426-6743<br>Sans frais : 1 800 565-1228<br>Téléc. : (902) 426-2054<br><br>APÉCA Î.-P.-É.<br>Charlottetown (Î.-P.-É.)<br>Tél. : (902) 566-7492<br>Sans frais : 1 800 871-2596<br>Téléc. : (902) 566-7098<br><br>Société d'expansion du Cap-Breton<br>Sydney (Nouvelle-Écosse)<br>Tél. : (902) 564-3600<br>Sans frais : 1 800 705-3926<br>Téléc. : (902) 564-3825 | - Le programme ne s'adresse qu'aux entreprises établies dans la région de l'Atlantique.<br>- L'entreprise doit procurer des avantages économiques à une région ou à une collectivité.<br>- La nécessité de l'aide financière de l'APÉCA doit être démontrée.<br>- Viabilité. | Aux termes du Programme de développement des entreprises de l'APÉCA, l'aide maximale correspond à 50 p. 100 des coûts admissibles de démarrage, d'expansion et de modernisation et à 75 p. 100 des coûts d'exploitation admissibles liés à des activités telles que des études, le marketing, l'innovation, la formation et l'assurance de la qualité.<br><br>Le programme donne accès à des capitaux qui prennent la forme de contributions remboursables, non garanties et franches d'intérêt.<br><br>Le programme a d'abord et avant tout pour but la création d'emplois dans la région atlantique. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Société d'aide au développement des collectivités**<br>*Programme financé par le gouvernement fédéral et géré par la Société d'aide au développement des collectivités*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Garanties de prêt**<br>**- Financement par actions**<br>**- Counselling**<br><br>Pour assurer la réussite d'une entreprise, les services de counselling et de consultation vont souvent de pair avec l'aide financière. | Atlantique Canada<br>Sans frais : 1 800 303-CBDC<br>Site Web : www.acoa .ca<br><br>Québec<br>Tél. : (418) 658-1530<br>Site Web : www.reseau-sadc.qc.ca/<br><br>Sud de l'Ontario<br>Tél. : (416) 954-7175<br>Site Web : www.communityfutures-ont.ic.gc.ca<br><br>Nord de l'Ontario<br>Sans frais : 1 877 333-6673<br>Site Web : www.fednor.ic.gc.ca | -Initiatives liées aux secteurs d'activité prioritaires.<br>-Démarrage, expansion ou stabilisation d'entrepreneurs ou de petites entreprises. | Les SADC fournissent une aide financière pour aider les collectivités établies dans des régions rurales à concevoir et à mettre en oeuvre un plan stratégique communautaire à long terme pour assurer le développement de leur économie locale.<br><br>On offre des services de counselling et de consultation pour favoriser l'établissement, l'expansion, la compétitivité et la stabilisation des entreprises.<br><br>L'aide financière prend la forme de prêts, de garanties de prêts ou de placements en actions d'une valeur maximale de 125 000 $ pour vous aider à créer ou à maintenir des emplois à long terme dans votre collectivité. |
| **Fonds d'aide aux organismes à but non lucratif du Nord de l'Ontario**<br>*Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario*<br><br>**- Prêts conditionnels** | Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor)<br>Sans frais : 1 877-333-6673<br>Tél. : (705) 670-5331<br>Téléc. : (705) 671-0717<br>Site Web : www.fednor.ic.gc.ca | -Organismes à but non lucratif axés sur le monde des affaires établis dans le Nord de l'Ontario. | Aider, à l'échelle locale, les initiatives qui créent des occasions d'affaires et des débouchés commerciaux; y compris des études de faisabilité et des études de marché; des recherches et des analyses; des programmes de formation, des séminaires et des initiatives en matière d'assurance de la qualité; et d'autres services spécialisés à l'appui de l'entrepreneuriat, des PME et du développement régional.<br><br>Les projets peuvent obtenir jusqu'à 50 p. 100 des frais admissibles jusqu'à concurrence de 250 000 $.<br><br>Les contributions sont assujetties à la politique d'Industrie Canada sur le remboursement. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Fonds d'aide aux projets touristiques du Nord de l'Ontario**<br>*Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario*<br><br>**- Prêts conditionnels** | Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor)<br>Sudbury (Ontario)<br>Sans frais : 1 877-333-6673<br>Tél. : (705) 670-5331<br>Téléc. : (705) 671-0717<br>Site Web : www.fednor.ic.gc.ca | -Organismes à but non lucratif, comme les associations touristiques et les regroupements de gens d'affaires qui s'occupent du tourisme. | Appuie les grandes initiatives régionales qui visent à renforcer l'industrie touristique dans le nord de l'Ontario. Sont admissibles les activités communes de marketing, la création de forfaits spécialisés, le perfectionnement des compétences dans le domaine, ainsi que les recherches et les analyses économiques touchant le secteur du tourisme.<br><br>Les projets peuvent obtenir jusqu'à 50 p. 100 des frais admissibles jusqu'à concurrence de 250 000 $.<br><br>Les contributions sont assujetties à la politique d'Industrie Canada sur le remboursement. |
| **Fonds de développement économique du Nord de l'Ontario**<br>*Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario*<br><br>**- Prêts conditionnels** | Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor)<br>Sudbury (Ontario)<br>Sans frais : 1 877-333-6673<br>Tél. : (705) 670-5331<br>Téléc. : (705) 671-0717<br>Site Web : www.fednor.ic.gc.ca | - Organisations à but non lucratif du nord de l'Ontario, par exemple, des associations d'affaires ou de commerce, des associations locales de développement économique, des municipalités et des établissements d'enseignement.<br>- Les projets doivent refléter les priorités stratégiques définies dans un plan reconnu de développement économique. | Appuie les projets de développement économique communautaire élaborés à l'échelle locale dont les résultats auront une portée régionale. Il doit s'agir de projets exceptionnels qui font partie intégrante des stratégies locales de développement économique.<br><br>Les projets peuvent obtenir jusqu'à 50 p. 100 des frais admissibles jusqu'à concurrence de 250 000 $.<br><br>Les contributions sont assujetties à la politique d'Industrie Canada sur le remboursement. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Tourisme Atlantique – Programme d'aide aux entreprises**<br>*Agence de promotion économique du Canada atlantique*<br><br>- Contributions non remboursables pour les dépenses liées à la recherche en tourisme, au développement et à la mise en marché d'un produit, offertes à des groupes ou à des associations touristiques sans but lucratif. | Tourisme Atlantique<br>Affaires corporatives et Tourisme<br>Agence de promotion économique du Canada atlantique<br>Charlottetown (Î.-P.-É.)<br>Tél. : (902) 368-0840<br>Téléc. : (902) 368-0896 | Associations touristiques et regroupements établis dans le Canada atlantique seulement.<br><br>Fournit une méthode stratégique et intégrée en vue du développement touristique pan-atlantique grâce à la recherche fondamentale et de l'information sur les marchés. | |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **DÉO — Fonds de prêt à l'industrie touristique**<br>*Diversification de l'économie de l'Ouest Canada*<br><br>**- Prêts à terme**<br><br>Fonds expressément conçu pour les PME du secteur du tourisme et offert en partenariat avec la Banque de développement du Canada. | Diversification de l'économie de l'Ouest Canada<br><br>Sans frais : 1 888 338-9378<br>Site Web : www.wd.gc.ca<br><br>Edmonton (Alberta)<br>Tél. : (780) 495-4164<br>Téléc. : (780) 495-4557<br><br>Calgary (Alberta)<br>Tél. : (403) 292-5458<br>Téléc. : (403) 292-5487<br><br>Vancouver (C.-B.)<br>Tél. : (604) 666-6256<br>Téléc. : (604) 666-2353<br><br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 983-4472<br>Téléc. : (204) 984-2354<br><br>Saskatoon (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 975-4773<br>Téléc. : (306) 975-5484<br><br>Regina (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 780-8080<br>Téléc. : (306) 780-8310 | - Société touristique ayant oeuvré dans l'Ouest canadien depuis au moins deux ans.<br>- Sociétés comptant moins de 100 employés à temps plein ou l'équivalent et dont les ventes annuelles sont inférieures à 5 millions de dollars.<br>- Sociétés dont les services ou les produits sont reconnus et viables sur le plan commercial. | On accorde des fonds à des projets que les prêteurs traditionnels ne financent habituellement pas : le marketing de l'écotourisme, le tourisme axé sur le plein air ou l'aventure, le tourisme patrimonial ou culturel et d'autres thèmes connexes; la modernisation des installations et de l'équipement; la formation des cadres et du personnel; les fonds de roulement en prévision d'une augmentation des ventes; les services de consultation professionnelle conçus pour améliorer le rendement; et, enfin, l'acquisition et l'application de nouvelles technologies. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **DÉO — Initiative pour les femmes entrepreneures**<br>*Financée par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Information, conseils et autres services destinés aux entreprises**<br><br>Fournir des informations et des services commerciaux expressément destinés aux femmes entrepreneures. | Alberta Women's Enterprise Initiative Association<br>Calgary (Alberta)<br>Tél. : (403) 777-4250<br>Sans frais : 1 800 713-3558<br>Téléc. : (403) 777-4258<br>Site Web : www.compusmart.ab.ca/aweia<br><br>Women's Enterprise Society of BC<br>Kelowna (C.-B.)<br>Tél. : (250) 868-3454<br>Sans frais : 1 800 643-7014<br>Téléc. : (250) 868-2709<br>Courriel : wesbc@silk.net<br>Site Web : www.wd.gc.ca/english/services/wei.html<br><br>Centre d'entreprise des femmes<br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 988-1860<br>Sans frais : 1 800 203-2343<br>Téléc. : (204) 988-1871<br>Site Web : www.mbnet.mb.ca/wec<br><br>Women Entrepreneurs of Saskatchewan<br>Saskatoon (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 477-7173<br>Sans frais : 1 800 879-6331<br>Téléc. : (306) 477-7175<br>Courriel : women@the.link.ca | - Femmes entrepreneures.<br>- Exploitation appartenant à une femme ou à des femmes, ou contrôlée par une femme ou des femmes, dans une proportion d'au moins 51 p. 100.<br>- Projet présenté par une citoyenne canadienne ou une immigrante admise, ou encore par une personne morale appartenant à une femme ou à des femmes ayant cette qualité. | Les groupes sans but lucratif donnent accès à un fonds de prêts, à des services consultatifs, à un programme d'orientation dans les services existants ainsi qu'à un grand nombre de produits et de services uniques conçus sur mesure pour répondre aux besoins des femmes entrepreneures dans leur province. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Société d'aide au développement des collectivités**<br>*Initiative financée par le gouvernement fédéral et gérée par la Société d'aide au développement des collectivités*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Garanties de prêt**<br>**- Financement par actions**<br>**- Counselling**<br><br>Pour assurer la réussite d'une entreprise, les services de counselling et de consultation vont souvent de pair avec l'aide financière. | Dans l'Ouest Canadien, il y a 90 bureaux de la SADC, financés par la Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO) et gérés d'une façon indépendante.<br><br>Communiquer avec la DÉO pour connaître le bureau de la SADC le plus proche. :<br>Sans frais : 1 888 338-9378<br>Site Web : www.wd.gc.ca<br><br>Edmonton (Alberta)<br>Tél. : (780) 495-4164<br>Téléc. : (780) 495-4557<br><br>Calgary (Alberta)<br>Tél. : (403) 292-5458<br>Téléc. : (403) 292 5487<br><br>Vancouver (C.-B.)<br>Tél. : (604) 666-6256<br>Téléc. : (604) 666-2353<br><br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 983-4472<br>Téléc. : (204) 984-2354<br><br>Saskatoon (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 975-4373<br>Téléc. : (306) 975-5949<br><br>Regina (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 780-8080<br>Téléc. : (306) 780-8310 | -Initiatives de développement économique personnel ou communautaire.<br>-Les personnes doivent résider dans la région rurale de la SADC. | On offre des services de counselling et de consultation pour favoriser l'établissement, l'expansion, la compétitivité et la stabilisation des entreprises.<br><br>L'aide financière prend la forme de prêts, de garanties de prêts ou de placements en actions d'une valeur maximale de 125 000 $ pour vous aider à créer ou à maintenir des emplois à long terme dans votre collectivité.<br><br>Les SADC fournissent une aide financière pour aider les collectivités établies dans des régions rurales à concevoir et à mettre en oeuvre un plan stratégique communautaire à long terme pour assurer le développement de leur économie locale. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Rural Development Initiative**<br>*Alberta Municipal Funding Corporation*<br><br>**- Prêts à terme aux administrations locales** | Alberta Municipal Funding Corporation<br>Edmonton (Alberta)<br>Tél. : (780) 427-9711<br>Téléc. : (780) 422-2175<br>Courriel : webamfc@treas.gov.ab.ca<br>Site Web : www.treas.gov.ab.ca/amfc | -Toute administration locale ou tout pouvoir autorisé par une loi de la province de l'Alberta, par exemple les villes, les villages, les districts municipaux, les conseils scolaires, les syndicats d'arrosants, les hôpitaux, les régions sanitaires, etc. | L'AMFC accorde des prêts à des projets d'immobilisations pour une durée de trois à 25 ans, au taux d'emprunt de la province.<br><br>Le personnel de l'AMFC aide les autorités locales à toutes les étapes du processus d'émission de débentures, fournit des taux d'intérêt, vient en aide aux vérificateurs, etc. |
| **Société d'exploitation des possibilités offertes par l'Alberta — Financement des entreprises de l'Alberta**<br>*Société d'exploitation des possibilités offertes par l'Alberta*<br><br>**- Prêts à terme et garanties partielles de marges de crédit d'exploitation offertes par des banques**<br><br>La Société a été conçue pour aider les Albertains à transformer leurs bonnes idées en entreprises florissantes, en leur accordant des fonds lorsque des formes de financement conventionnel ne sont pas disponibles. | Société d'exploitation des possibilités offertes par l'Alberta<br>Ponoka (Alberta)<br>Tél. : (403) 783-7011<br>Sans frais : 1 800 661-3811<br>Téléc. : (403) 783-7079<br>Courriel : aocloans@gov.ab.ca<br>Site Web : www.aoc.gov.ab.ca | -On entend faire du programme une entreprise rentable.<br>-Entreprise à propriétaire unique, partenariat, coopérative ou société constituée sous le régime fédéral ou provincial et établie en Alberta.<br>-Investissement raisonnable d'avoirs propres.<br>-Capacité de contribuer à l'expansion économique de la province et au bien-être de la collectivité.<br>-Capacité démontrée de rembourser le prêt. | Le financement prend la forme de prêts à terme, de garantie partielle de marge de crédit d'exploitation accordée par des banques ainsi que d'aide au financement des contrats d'exportation.<br><br>Du financement est offert pour des prêts commerciaux, de l'aide financière à l'exportation et le financement d'entreprises créées par des étudiants de l'Alberta.<br><br>On met l'accent sur les entreprises appartenant à des Albertains qui créeront des emplois, entraîneront une amélioration de la productivité ou de la technologie ou ont un potentiel sur le plan des exportations ou du tourisme. |
| **Travel Alberta**<br>*Gouvernement de l'Alberta / Price Waterhouse*<br><br>**- Programmes de marketing**<br><br>Organisme coopératif de marketing travaillant auprès des exploitants de l'industrie, des organismes qui font la mise en marché de destinations et de partenaires gouvernementaux et non traditionnels pour faire la promotion dans le monde des produits touristiques diversifiés de l'Alberta. | Travel Alberta<br>Calgary (Alberta)<br>Tél. : (403) 297-2858<br>Téléc. : (403) 297-5068<br>Site Web : www.discoveralberta.com/ATP/ | - Partenaires avec Travel Alberta. | Travel Alberta oeuvre d'abord et avant tout dans le marketing; ses partenaires investissent directement avec lui dans des initiatives de marketing novatrices étayant leur stratégie et leurs plans à long terme.<br><br>La société propose divers programmes de marketing, notamment des foires commerciales ou touristiques, des missions de vente, la distribution de dépliants, les voyages d'information, les relations avec les médias et les campagnes de promotion et de publicité dans les médias écrits, pour n'en citer que quelques-uns. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Employee Share Ownership Program**<br>*Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture/Business Equity Branch*<br><br>**- Financement par actions**<br><br>Le programme a pour but de faciliter l'investissement direct des employés dans la société de leur employeur. | Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture<br>Vancouver (C.-B.)<br>Sans frais : 1 800 665-5457<br>Téléc. : (604) 660-1719<br>Courriel : esop@tbc.gov.bc.ca<br>Site Web : www.beb.sb.gov.bc.ca | - Sociétés qui ont des actifs et des avoirs consolidés totaux d'au plus 500 millions de dollars et qui paient au moins 25 p. 100 de leurs salaires à des employés de la Colombie-Britannique. | Les fonds de l'ESOP sont utilisés pour agrandir des entreprises, créer de nouvelles sociétés, réduire la dette ou céder la propriété d'un propriétaire, qui prend sa retraite, aux employés.<br><br>Le gouvernement provincial accordera un crédit d'impôt de 20 p. 100 à tout employé participant au programme, jusqu'à concurrence de 2 000 $ par année. En outre, certains investisseurs reçoivent jusqu'à 750 $ par année, compte tenu d'un crédit d'impôt fédéral de 15 p. 100. La limite des crédits d'impôt pour la durée de vie d'une personne est de 10 000 $.<br><br>Le gouvernement aidera des groupes d'employés qui se prévalent de l'ESOP à obtenir des conseils professionnels en assumant la moitié des coûts associés à la création d'un ESOP, jusqu'à concurrence de 5 000 $ dans chacun des cas. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Equity Capital Program**<br>*Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture / Business Equity Branch*<br><br>**- Capital risque**<br><br>Le programme a pour but d'encourager des investisseurs indépendants à participer au capital d'entreprises qui accroissent les exportations, remplacent des importations ou contribuent par d'autres moyens à la diversification de l'économie de la Colombie-Britannique. | Ministère de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture<br>Victoria (C.-B.)<br>Tél. : (250) 387-0225<br>Sans frais : 1 800 665-6597<br>Téléc. : (250) 387-1080<br>Site Web : www.beb.sb.gov.bc.ca | - On doit utiliser au moins 50 p. 100 des actifs et des dépenses liés aux activités pour accroître les exportations, remplacer des importations ou participer à des activités contribuant à diversifier l'économie. Toutefois, au plus 20 p. 100 des actifs de l'entreprise doivent se trouver à l'extérieur de la province.<br>- L'entreprise doit verser au moins 75 p. 100 des traitements et des salaires des employés qui travaillent dans des établissements situés en Colombie-Britannique.<br>- L'entreprise de même que ses sociétés affiliées ne doivent pas compter plus de 75 employés à temps plein au moment de l'investissement.<br>- L'entreprise compte un établissement permanent en Colombie-Britannique et, à ce titre, présente une déclaration de revenu. | L'investissement dans une petite entreprise prend la forme d'une « action de participation » ordinaire ou privilégiée approuvée.<br><br>L'investisseur ne doit pas avoir de liens de dépendance avec la petite entreprise. Les investisseurs ne peuvent utiliser leurs placements pour effectuer une prise de contrôle ou tirer d'autres avantages de l'entreprise. Aux termes du programme, l'investissement total dans une petite entreprise ainsi que dans ses sociétés affiliées ne peut excéder 3 millions de dollars.<br><br>Le programme offre aux investisseurs de la C.-B. un crédit d'impôt de 30 p. 100. L'investissement est réalisé par l'entremise d'une société de portefeuille appelée une société à capital risque. |
| **Working Opportunity Fund (EVCC) Ltd.**<br><br>**- Capital risque**<br><br>Fonds d'investissement privé parrainé par les syndicats et appartenant à plus de 28 000 investisseurs de la Colombie-Britannique. | Working Opportunity Fund<br>Vancouver (C.-B.)<br>Tél. : (604) 688-9631<br>Sans frais : 1 800 563-3863<br>Téléc. : (604) 689-5401<br>Site Web : www.wofund.com/wof/ | - Concept commercial considéré comme ayant un avantage concurrentiel durable.<br>- Équipe de gestion chevronnée ayant partie liée aux résultats de l'entreprise, par l'intermédiaire d'une participation aux bénéfices ou au capital.<br>- Probabilité de bénéfices raisonnable, compte tenu de l'historique du rendement ou d'autres caractéristiques.<br>- Entreprise située en Colombie-Britannique.<br>- Investisement de plus de 500 000 $.<br>- Activité principale dans un marché ayant un potentiel de croissance supérieur.<br>- Avantage concurrentiel viable probable, associé à une technologie supérieure, à des produits brevetés, à un positionnement établi dans les marchés, à des barrières considérables à l'entrée ou à une distribution dominante dans les marchés. | Il s'agit d'un investisseur en actions exigeant un taux de rendement sur l'investissement tenant compte du risque de l'investissement.<br><br>Une stratégie de sortie plausible pour l'investisseur doit être déterminée.<br><br>Les employés qui investissent ont droit à un crédit d'impôt fédéral de 15 p. 100, jusqu'à concurrence de 525 $ par année, et à un crédit d'impôt provincial de 15 p. 100, jusqu'à concurrence de 2 000 $ par année. La limite fixée pour les crédits d'impôt provinciaux auquels a droit un investisseur, sa vie durant, est de 10 000 $. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme de développement touristique Canada/ Î.-P.-É.**<br>*Agence de promotion économique du Canada atlantique et gouvernement de l'Î.-P.-É.*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>Stimuler la croissance du tourisme dans l'Île. | Ministère du Développement économique et du Tourisme<br>Charlottetown (Î.-P.-É.)<br>Tél. : (902) 368-5540<br>Téléc. : (902) 368-4438<br>Site Web : www.gov.pe.ca | - Organisations et associations industrielles établies dans une région ou dans un secteur. | Dans le cadre du programme de développement touristique, les fonds seront orientés vers les types d'initiatives suivants :<br><br>1. La création de nouveaux marchés axés sur les produits touristiques (on assurera un soutien à la recherche, au développement de produits et aux activités de marketing).<br>2. Le marketing et la promotion de produits touristiques spécialisés « clés », définis au moyen d'études sur les besoins de la clientèle.<br>3. La création, l'amélioration et la promotion de manifestations et de festivals majeurs.<br>4. La modernisation et l'amélioration d'infrastructures touristiques provinciales, y compris des parcs, des sentiers, des terrains de camping, des services destinés aux visiteurs et des terrains de golf.<br>5. L'amélioration de la qualité des services et des produits. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Aide aux entrepreneurs ruraux**<br>*Ministère du Développement rural du Manitoba*<br><br>**- Garanties de prêt**<br><br>Il s'agit d'un programme provincial de garantie de prêt. | Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 945-2157<br>Sans frais : 1 800 567-7334<br>Téléc. : (204) 945-5059<br>Site Web : www.gov.mb.ca/rd | - Petites entreprises à domicile et à temps plein établies dans les régions rurales du Manitoba.<br>- Entreprise dont les recettes annuelles brutes sont inférieures à un million de dollars.<br>- L'entreprise doit être établie à l'extérieur de Winnipeg.<br>- L'entreprise doit œuvrer dans l'un des secteurs suivants : commerce de détail, service ou fabrication/transformation. | Aux termes du programme, la province garantira un pourcentage des prêts commerciaux pour immobilisations d'une valeur de 10 000 $ à 100 000 $.<br><br>Des prêts seront offerts et administrés par des banques et des coopératives de crédit participantes pour une durée de cinq ans, au taux d'intérêt préférentiel majoré de 1 p. 100.<br><br>Les prêts peuvent être utilisés pour le fonds de roulement, acheter du matériel, agrandir, moderniser, etc. |
| **Fonds de développement**<br>*Fonds de développement économique local*<br><br>**- Garanties de prêt**<br><br>Programme établi par le gouvernement du Manitoba, afin d'offrir une source de financement à des entreprises établies dans le Nord et incapable d'obtenir un financement auprès des sources habituelles. | Fonds de développement<br>Thompson (Manitoba)<br>Tél. : (204) 778-4138<br>Sans frais : 1 800 561-4315<br>Téléc. : (204) 778-4313 | - Résidents du Nord du Manitoba âgés de 18 ans ou plus (Nord du 21e comté).<br>- Le Fonds peut accorder des prêts partout au Manitoba (sauf dans la ville de Winnipeg) en conjonction avec le programme de financement fédéral destiné aux Autochtones. | Le Fonds est une source utile pour les projets de développement dans le Nord du Manitoba. Il fournit des services de renseignements commerciaux complets grâce à son Centre de ressources pour les entreprises. |
| **Nouvelles entreprises**<br>*Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Manitoba*<br><br>**- Garanties de prêt**<br><br>Programme établi par le gouvernement du Manitoba, en vertu duquel on accorde des garanties de prêt par l'entremise d'établissements financiers participants. | Direction de la petite entreprise et du développement coopératif<br>Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme<br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 945-7721<br>Téléc. : (204) 983-3852<br>Courriel : glennie.keith@cbsc.ic.gc.ca<br>Site Web : www.cbsc.org/manitoba | - Résidents du Manitoba âgés de 18 ans ou plus, autorisés à travailler au Canada.<br>- Seuls sont autorisés à demander une garantie de prêt les personnes qui viennent tout juste de créer leur entreprise ou qui l'exploitent depuis moins de six mois.<br>- On ne doit pas avoir exploité une entreprise analogue à celle qui est visée par la demande dans les douze mois précédents. | Avant que les fonds ne soient versés, les demandeurs doivent participer à un atelier de sensibilisation aux affaires d'une durée de trois jours.<br><br>Pendant la première année, on ne paie que les intérêts. De la deuxième à la cinquième années, on commence à rembourser le capital.<br><br>Les prêts sont offerts et administrés par les banques, les coopératives de crédit et les caisses populaires participantes, pour des termes de cinq ans, à un taux d'intérêt privilégié plus 1 p. 100. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme de développement du produit touristique**<br>*Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme*<br><br>**- Aide pour le développement et le marketing des produits**<br><br>Programme de financement créé par le gouvernement du Manitoba visant à favoriser le développement des produits touristiques, notamment ceux qui produisent de nouvelles recettes touristiques pour la province et les entreprises, à faciliter et à stimuler l'investissement dans le secteur privé et à créer des perspectives d'emploi à long terme dans le milieu touristique. Le programme vise aussi à aider le secteur de l'industrie touristique à mettre sur pied des projets de marketing. | Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme<br>Direction du développement et de la politique du tourisme<br>Winnipeg (Manitoba)<br>Tél. : (204) 945-3796<br>Téléc. : (204) 945-2302<br>Courriel : nmcinnis@itt.gov.mb.ca<br>Site Web : www.travelmanitoba.com | L'aide au développement des produits permet à des alliances stratégiques composées d'au moins trois partenaires ou à des projets communautaires :<br>- D'obtenir une aide pouvant atteindre 30 p. 100 des frais admissibles jusqu'à concurrence de 30 000 $, lorsque les coûts liés au projet dépassent 50 000 $; le projet doit être destiné à la commercialisation et doit démontrer un équilibre entre les fonds provenant du secteur privé et d'autres organismes.<br>- L'aide au marketing permet à des exploitants d'entreprises touristiques, à des regroupements régionaux ou à des consortiums d'exploitants d'entreprises touristiques cherchant à mettre en œuvre des projets de marketing.<br>- Fournit un appui pouvant atteindre 30 p. 100 des frais admissibles jusqu'à concurrence de 10 000 $ pour des projets liés au développement de nouveaux marchés touristiques. | La Direction du développement et de la politique du tourisme offre les programmes et les services suivants :<br>1. services de consultation;<br>2. développement de produits;<br>3. tourisme régional;<br>4. perfectionnement des ressources humaines;<br>5. aide au marketing. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme d'avances de capitaux aux petites entreprises (PACPE)**<br>*Ministère du Développement économique, du Tourisme et de la Culture – Nouveau-Brunswick*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>Vise à accroître et à améliorer les perspectives d'emploi au Nouveau-Brunswick. | Ministère du Développement économique, du Tourisme et de la Culture<br>Fredericton (Nouveau-Brunswick)<br>Tél. : (506) 453-3890<br>Téléc. : (506) 444-4182<br>Courriel : wwwedt@gov.nb.ca<br>Site Web : www.gov.nb.ca/edt | Secteurs de l'industrie admissibles :<br><br>- Fabrication, transformation et technologie de l'information.<br>- Entreprises touristiques à temps plein offrant des activités ou services au moins 120 jours consécutifs.<br>- Entreprises du secteur des services commerciaux engagées dans des activités reliées à l'exportation ou visant les activités importantes de remplacement.<br>- La première année, l'entreprise devrait compter au plus 25 employés.<br>- Les plus récents résultats des ventes des entreprises admissibles qui souhaitent amorcer un projet d'expansion ne doivent pas dépasser 2 millions de dollars. | L'aide accordée (40 p. 100 jusqu'à concurrence de 50 000 $) peut prendre l'une des formes suivantes :<br><br>1. Les coûts d'immobilisations admissibles, y compris les immeubles, la machinerie et l'équipement (doivent être d'au moins 5 000 $ sans dépasser 200 000 $).<br>2. La charge salariale annuelle de la première année, pour les employés à temps plein, ne doit pas dépasser 20 000 $ (contribution maximale de 12 000 $ par employé) pour les exploitants d'une entreprise touristique à temps plein, employés à temps plein dont le revenu mensuel se chiffre à au moin 1 600 $ (contribution maximale de 1 000 $ par mois, par employé).<br>3. Les coûts de formation des employés, pour des séances ou des ateliers de formation technique ou en gestion, à l'intérieur ou à l'extérieur des locaux, sont limités à 2 000 $ par demande. Le total de l'aide accordée relativement aux frais admissibles ne doit pas dépasser 50 000 $. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Community Business Loan Program**<br>*Nova Scotia Economic Development and Tourism*<br><br>**- Prêts à terme**<br><br>Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse encourage le développement de petites entreprises dans toute la province en assurant une aide financière par l'entremise du programme. | Canada/Nova Scotia Business Service Centre<br>Halifax (Nouvelle-Écosse)<br>Tél. : (902) 426-1227<br>Sans frais : 1 800 668-1010<br>Téléc. : (902)426-6530<br>Site Web : www.cbsc.org.ca | - Exigences concernant les capitaux propres :<br>*Prêts initiaux :*<br>Pour ce qui est des projets entrepris dans la région métropolitaine de Halifax/Dartmouth, la participation doit être au moins égale au prêt demandé; pour ce qui est des projets mis en oeuvre dans le reste de la province, la participation doit être d'au moins 50 p. 100.<br><br>*Prêts de croissance pour les petites entreprises :*<br>Participation minimale de 20 p. 100 dans l'entreprise (y compris le projet), à moins d'indication contraire.<br>- Le demandeur doit être enregistré en Nouvelle-Écosse à titre de propriétaire, de partenaire, de coopérative ou de société à responsabilité limitée.<br>- Dans le cadre du projet, on doit faire état d'une gestion efficace et présenter un plan d'affaires garantissant une exploitation viable.<br>- Garantie acceptable.<br>- Le projet doit procurer à la collectivité et à la province des bénéfices économiques nets. | Les prêts initiaux d'une valeur maximale de 10 000 $ sont particulièrement destinés au démarrage de nouvelles entreprises à temps plein. Les prêts peuvent être utilisés à des fins commerciales valables, y compris à titre de fonds de roulement.<br><br>Les prêts de croissance destinés aux petites entreprises, d'une valeur maximale de 50 000 $ sont particulièrement conçus pour favoriser la création ou l'expansion de petites entreprises à temps plein. Les prêts peuvent être utilisés pour l'achat d'immobilisations, mais aussi pour couvrir des coûts « accessoires » (conseils, aide technique, aide et counselling en marketing, ou services de formation). Dans des circonstances particulières, ils peuvent également être utilisés comme fonds de roulement. |
| **Nova Scotia Business Development Corporation**<br>*NS Business Development Corporation*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Garanties de prêt**<br><br>Encourager le développement des entreprises et promouvoir les possibilités d'emploi dans la province grâce à l'octroi d'une aide financière directe aux entreprises. | Nova Scotia Business Development Corporation<br>Halifax (Nouvelle-Écosse)<br>Tél. : (902) 424-6488<br>Téléc. : (902) 424-6823<br>Courriel : worthen@bbd.gov.ns.ca<br>Site Web : www.bbd.gov.ns.ca | - L'aide est particulièrement destinée aux entreprises des secteurs de la fabrication, de la transformation et de la technologie, même si de nombreux autres secteurs de l'économie sont aussi admissibles. | L'aide financière prend habituellement la forme de prêt ou de garanties de prêt.<br>De l'aide financière peut être accordée aux fins suivantes :<br>1. achat de terrain et amélioration du terrain;<br>2. achat ou construction d'immeubles ou d'autres structures, expansion ou rénovation des structures existantes et d'autres structures, à condition qu'elles soient utilisées par l'entreprise;<br>3. construction, achat ou location-financement de machinerie, d'équipement, de fournitures et d'autres immobilisations;<br>4. fonds de roulement et financement par actions dans des cas bien précis et circonscrits. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Association de commercialisation touristique de l'Ontario**<br>*Ministère du développement économique, du Commerce et du Tourisme*<br><br>Organisme public/privé chargé de la promotion de l'Ontario comme étant une destination touristique incontournable pour les visiteurs provenant d'un peu partout. | Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme<br>Sans frais 1 800 263-7836<br>Téléc. : (416) 325-6004<br>Courriel : tourism.partnership@edt.gov.on.ca | - Entreprises ou associations touristiques établies en Ontario.<br>- Partenaires de l'Ontario doivent accepter de participer financièrement aux projets de commercialisation. | Offre la possibilité de participer à des projets de marketing collectifs, à des marchés au Canada, aux Etats-Unis, dans des pays de l'Asie et du Pacifique et dans des pays européens; de même qu'à des activités de marketing. |
| **Fonds de stratégie d'emploi en milieu Rural**<br>*Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales*<br><br>Parmi les ministères participant au Fonds, citons : le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme, le ministère de la Consommation et du Commerce, le ministère des Affaires municipales et du Logement, le ministère du Développement du Nord et des Mines, le ministère des Richesses naturelles et le Secrétariat des affaires autochtones de l'Ontario.<br><br>Encourage la création d'emplois et les débouchés pour les entreprises ontariennes en milieu rural. | Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales<br>Sans frais : 1 888 588-4111<br>Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA | - Les candidats admissibles sont des groupes et organismes provenant de secteurs économiques ruraux élargis.<br>- Ils doivent constituer une alliance ou un partenariat regroupant deux groupes ou plus, notamment des groupes ou des associations d'industrie ou de secteur s'occupant d'exploitation forestière ou minière, d'agriculture, de tourisme, de loisirs, de production alimentaire ou industrielle ou de biotechnologie, ainsi que des municipalités, des établissements d'enseignement, des associations de marketing, des organismes communautaires ruraux, des fournisseurs de services d'aménagement économique rural, ou tout autre groupe ayant une existence officielle.<br>- Toutes ces entités ne sont pas forcément constituées en société.<br>- Les particuliers et les entreprises individuelles ne sont pas admissibles. | Le Fonds de stratégie d'emploi en milieu rural cherche des projets répondant à un ou plusieurs des enjeux prioritaires suivants qui ont été identifiés par les secteurs commerciaux des régions rurales et offrant un avantage dans le milieu rural.<br><br>- Amélioration de la qualité<br>- Technologie de l'information<br>- Marketing<br><br>Le Fonds investira dans des projets encourageant la création de nouvelles alliances et de partenariats ainsi que le développement sectoriel dans des collectivités rurales de l'Ontario. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Société de gestion du Fonds du patrimoine du Nord de l'Ontario (tourisme)**<br>*Ministère du Développement du Nord et des Mines*<br><br>**- Contributions conditionnelles**<br>**- Prêts au rendement à remboursement conditionnel**<br>**- Prêts à terme incitatifs**<br>**- Garanties de prêt**<br><br>Soutenir financièrement des améliorations des infrastructures et des perspectives de développement dans le Nord de l'Ontario. | Ministère du Développement du Nord et des Mines<br>Sault Ste. Marie (Ontario)<br>Tél. : (705) 945-6700<br>Sans frais : 1 800 461-8329<br>Téléc. : (705) 945-6701<br>Site Web : www.gov.on.ca/MNDM | - Groupe ou conglomérat agissant de concert.<br>- Municipalités.<br>- Sociétés sans but lucratif.<br>- Premières nations.<br>- Les demandeurs doivent être établis dans le Nord de l'Ontario. | Accroître l'activité touristique dans le Nord en contribuant à la définition et au développement de destinations majeures et d'attractions régionales rendant compte de la façon dont les résidents du Nord vivent et travaillent, en soutenant le développement de stratégies de marketing dans le Nord et, enfin, en encourageant la recherche sur les débouchés touristiques, afin de définir des possibilités pour l'avenir. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Stratégie d'emploi pour les jeunes en milieu rural**<br>*Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales*<br><br>Le ministère de l'Éducation et de la Formation et le ministère du Développement du Nord et des Mines participent également à la Stratégie.<br><br>La Stratégie d'emploi pour les jeunes en milieu rural vise à améliorer les compétences d'employabilité des jeunes en milieu rural et à favoriser la création d'emplois et les perspectives d'emplois dans les entreprises établies dans les régions rurales de l'Ontario. | Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario<br>Sans frais : 1 888 588-4111<br>Site Web : www.gov.on.ca/OMAFRA | - Les demandeurs admissibles doivent faire partie d'une alliance ou d'un partenariat regroupant deux groupes, organismes ou entreprises ou plus ou posséder une entreprise dans une collectivité rurale de l'Ontario, c.-à-d. toute collectivité en marge des grandes régions métropolitaines.<br>- Il n'est pas nécessaire que ces entités soient constituées en personne morale. Les projets présentés par des particuliers et des entreprises individuelles ne sont pas admissibles. | La Stratégie d'emploi pour les jeunes en milieu rural fait partie intégrante de l'Initiative Perspectives-Jeunesse Ontario.<br><br>Ce programme permet d'investir dans des projets entrepris par des alliances et partenariats ruraux, ces projets ayant pour but de stimuler la création d'emplois et d'améliorer les aptitudes et l'employabilité des jeunes âgés de 15 à 29 ans et vivant en milieu rural.<br><br>La Stratégie d'emploi pour les jeunes en milieu rural recherche des projets stimulant la création d'emplois ou permettant le perfectionnement des aptitudes ou l'acquisition d'expériences grâce aux initiatives suivantes :<br>- Stages de formation en milieu rural<br>- Projets communautaires ou de secteur<br>- Possibilités d'emplois basés sur la technologie<br>- Stages dirigés par un mentor<br>- Forums de recrutement<br>- Aide au transport<br>- Information sur le marché du travail et les possibilités de carrières liées à Internet<br><br>Un comité d'examen évaluera les candidatures et fera des recommandations au ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales sur les projets qui répondent aux objectifs du Fonds. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Tourism Consulting Services**<br>*Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme et ministère du Développement du Nord et des Mines*<br><br>**- Consultation et soutien des activités**<br><br>Assurer à des entreprises touristiques clés en croissance des services de consultation et d'information, des personnes ressources et l'accès à des programmes. | Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme<br>Toronto (Ontario)<br>Tél. : (416) 325-6666<br>Téléc. : (416) 325-6688<br>Site Web : www.gov.on.ca<br><br>Ministère du Développement du Nord et des Mines<br>Toronto (Ontario)<br>Tél. : (416) 314-3800<br>Téléc. : (416) 314-3797<br>Site Web : www.gov.on.ca | - Les entreprises touristiques clés en croissance. | Les bureaux des ministères assurent aux entreprises touristiques clés en croissance des services de consultation et d'information, des personnes ressources et l'accès à des programmes.<br><br>Les conseillers en tourisme fournissent des conseils professionnels sur la planification stratégique, l'amélioration de la compétitivité de même que sur l'établissement de réseaux et le financement d'entreprises. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi (FAIRE)**<br>Investissement-Québec | Investissement-Québec<br>Courriel : iq@invest-quebec.com<br>Site Web: www.invest-quebec.com<br><br>Montréal (Québec)<br>Sans frais : 1 800 461-2433<br>Tél. : (514) 873-4375<br>Téléc : (514) 873-4383<br><br>Québec (Québec)<br>Sans frais 1 888 322 6466<br>Tél. : (418) 643-5172<br>Téléc. : (418) 528-2063<br><br>Jonquière (Québec)<br>Tél. : (418) 695-7865<br>Téléc. (418) 695-7870<br><br>Rimouski (Québec)<br>Tél. : (418) 727-3582<br>Téléc. : (418) 727-3686<br><br>Trois-Rivières (Québec)<br>Tél. : (819) 371-6012<br>Téléc. : (819) 371-6962<br><br>Sherbrooke (Québec)<br>Tél. : (819) 820-3224<br>Téléc. : (819) 820-3966 | Clientèles admissibles :<br>- L'entreprise doit posséder une structure financière, une qualité de gestion, un personnel professionnel et technique.<br>- Une organisation de production et de commercialisation qui permet la rentabilité du projet et la compétitivité de l'entreprise.<br><br>Projets admissibles :<br>- Les projets doivent rencontrer l'une des conditions suivantes :<br>- Comprendre un investissement d'au moins 10 M $ sur une période de 36 mois;<br>- Créer au moins 100 emplois sur une période de 36 mois;<br>- Pour une nouvelle implantation, comprendre un investissement d'au moins 2 M $ et créer au moins 50 emplois sur une période de 24 mois. | L'aide financière peut prendre une ou plusieurs des formes suivantes :<br>- Un partage des coûts pouvant aller jusqu'à 50 % des frais d'études de faisabilité pour l'obtention d'un mandat mondial (maximum 100 000 $);<br>- Une garantie de remboursement d'au plus 70 % de la perte nette relative à un prêt, une marge de crédit ou tout autre engagement financier accordé par une institution financière, tel engagement financier ne pouvant excéder 75% du montant du projet;<br>- Une prise en charge d'intérêts;<br>- Une couverture pour certains coûts de démarrage;<br>- Une contribution pour la formation de la main-d'oeuvre;<br>- Une contribution remboursable ou non remboursable. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Fonds de développement touristique**<br>*Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec* | Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec<br><br>Québec (Québec)<br>Tél. : (418) 522-3511, poste 2674 | Organisme à but lucratif ou non lucratif oeuvrant dans le secteur touristique. Les projets touristiques municipaux sont admissibles.<br>- Volet 1 : Soutien aux événements spéciaux<br>- Volet 2 : Soutien au développement de produits touristiques. | Sous réserve des disponibilités budgétaires, le Fonds offre une aide financière non remboursable ne pouvant excéder 50 % des coûts admissibles de l'activité ou du projet. |
| **Fonds local d'investissement**<br>*Ministère des Régions* | Ministère des Régions<br>Site Web : www.sdr.gouv.qc.ca<br>Prière de communiquer avec le bureau régional du ministère des Régions pour déterminer si le programme est offert dans votre région. | - Toute entreprise en démarrage ou en expansion, incluant celles de l'économie sociale, et dont les objets s'inscrivent dans les orientations de la politique d'investissement du Centre local de développement. | L'aide accordée pourra prendre la forme de prêt, de prêt participatif, de garantie de prêt, de cautionnement, d'acquisition d'obligations ou d'autres titres d'emprunt, de participation au capital-actions, au capital social ou autrement. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Le Fonds récréo-touristique**<br>*Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)* | Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)<br>Montréal (Québec)<br>Sans frais : 1 800 361-5017<br>Tél : (514) 383-8383<br>Site web : www.fondsftq.com | Le Fonds donne priorité aux projets répondant aux critères suivants :<br>- Démontrer un rendement sur l'investissement satisfaisant compte tenu du risque du projet.<br>- Requérir un investissement minimum de 500 000 $ du Fonds, incluant ou non la participation d'un Fonds régional.<br>- Avoir un rôle structurant pour l'industrie touristique par ses retombées.<br>- Viser des clientèles locales et internationales.<br>- Éliminer ou au moins diminuer la saisonnalité.<br>- Être réalisé en partenariat avec le secteur privé, de façon à ce que la participation du Fonds au financement global du projet se situe entre 20 et 30 %. | Type de financement :<br>Prise de participation (minoritaire) : celle-ci peut prendre la forme de capital-actions ordinaires ou privilégiées ou de titres d'emprunt non garantis; elle s'accompagne d'une présence au conseil d'administration et est assortie d'une convention d'actionnaires.<br><br>Ingénierie financière : fusions, acquisitions, restructuration du capital et organisation. |
| **Garantie PME**<br>*Investissement-Québec* | Investissement-Québec<br>Site Web : www.invest-quebec.com<br><br>Consulter la liste des bureaux régionaux d'Investissement-Québec, page 75. | Volet tourisme :<br>- Hébergement.<br>- Camping.<br>- Croisières-excursions.<br>- La chasse et la pêche, l'aventure et la grande nature, les activités récréatives, artistiques, artisanales et scientifiques lorsqu'elles sont offertes dans le cadre de forfaits incluant l'hébergement.<br>- Ski alpin.<br>- Un attrait à caractère culturel, naturel, scientifique, récréatif ou autre.<br>- L'investissement nécessaire à une manifestation touristique destinée à une clientèle de l'extérieur du Québec.<br>- Des conditions particulières pour chaque catégorie. | Caractéristiques de la garantie :<br>- Le pourcentage maximal de la garantie : 50 % à 90 % selon le type de projet;<br>- La garantie accordée est d'au moins 50 000 $;<br>- La durée maximale est de 10 ans;<br>- Des honoraires de garantie annuels selon le risque de 1 % à 2,25 % sur le solde (dans le cas d'un démarrage : honoraires de garantie réduits et primes aux risques exigés);<br>- La possibilité d'une exemption de remboursement de capital pendant une période n'excédant pas 2 ans. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme d'aide financière – Promotion coopérative**<br>*Tourisme Québec* | Tourisme Québec<br>Montréal (Québec)<br>Tél. : (514) 873-7977<br>Téléc. : (514) 873-2762 | Organismes admissibles :<br>- Intermédiaires oeuvrant dans le secteur du tourisme (grossistes, transporteurs).<br>- Associations touristiques régionales (ATR).<br>- Regroupements de prestataires de services touristiques.<br>- Promoteurs de manifestations touristiques.<br><br>La priorité aux projets :<br>- à caractère interrégional s'adressant à des clientèles de l'extérieur du Québec;<br>- favorisant l'approche par produit (ski, motoneige, etc.) et ayant une portée rejoignant tout le Québec;<br>- novateurs aptes à améliorer et à diversifier l'offre touristique ou favorisant l'étalement saisonnier et régional. | Le soutien de Tourisme Québec vise avant tout les efforts promotionnels effectués à l'extérieur du Québec. La participation financière non remboursable ne pourra excéder 50 % du coût total des dépenses admissibles. |
| **Soutien au développement de l'offre touristique**<br>*Volet 1 – Soutien aux études*<br>*Tourisme Québec* | Tourisme Québec<br>Québec (Québec)<br>Tél. : (418) 643-5959<br>Demandez le délégué touristique de votre région. | Réalisation d'études sur les projets d'investissements touristiques ou d'activités susceptibles de contribuer au développement de l'industrie touristique québécoise:<br>- Étude d'opportunité, de faisabilité technique et financière, d'un projet d'investissement ou pour un secteur d'activité.<br>- Définition d'un concept d'un produit ou d'un projet touristique. | L'aide financière peut atteindre 50 % des coûts d'honoraires professionnels pour un projet d'investissements à caractère commercial (à but lucratif) et 75 % des dépenses admissibles pour un projet à caractère public (sans but lucratif). |
| **Autres programmes** | Pour obtenir de plus amples renseignements sur les programmes décrits dans ce guide et la liste complète des autres programmes disponibles au Québec, veuillez consulter l'agenda/répertoire TourismExpress 1999<br>Tél : (514) 842-3853<br>Téléc : (514) 842-9424<br>Courriel : texpress@mlink.net | | |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Saskatchewan Government Growth Fund**<br>*Gouvernement de la Saskatchewan*<br><br>**- Financement par actions**<br>**- Prêts à terme**<br>**- Achats d'immobilisations**<br><br>Favoriser l'investissement dans des projets à valeur ajoutée en Saskatchewan. | Saskatchewan Government Growth Fund (SGGF)<br>Regina (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 787-7293<br>Téléc. : (306) 787-2086<br>Courriel : sggf@sk.sympatico.ca<br>Site Web : www.cbsc.org/english/sask/bis/5824.html | - Le SGGF investit dans de nouvelles entreprises, l'expansion d'entreprises existantes ou, dans certains cas, dans des « transitions ».<br>- Investissement entre 500 000 $ et 2,5 millions de dollars.<br>- Aucun refinancement n'est permis. | Les investissements sont effectués directement ou indirectement, par l'intermédiaire de capitaux engagés ou de capitaux empruntés, et, à l'occasion, d'achats directs d'immobilisations.<br><br>Le tourisme réceptif est l'un des secteurs dans lesquels on investit. |
| **Tourism Saskatchewan Marketing Fund Keeping P.A.C.E. (Partnership-Accountability-Competitiveness-Excellence)**<br>*Tourism Saskatchewan*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>Accroître les dépenses en Saskatchewan de résidents et de visiteurs venant de marchés cibles et accroître la sensibilisation aux produits touristiques de la province auprès de résidents, de marchés cibles et d'exploitants touristiques.<br><br>Conclure des partenariats efficaces avec l'industrie touristique pour soutenir les efforts de marketing à long terme et accorder un soutien financier à de nouvelles activités touristiques. | Tourism Saskatchewan<br>Regina (Saskatchewan)<br>Tél. : (306) 787-8708<br>Téléc. : (306) 787-0715<br>Site Web : www.sasktourism.com | - Organisations et exploitants touristiques établis en Saskatchewan et cherchant à accroître le tourisme dans la province. | Dans le cadre du programme, on accorde un soutien financier à l'industrie touristique dans les domaines suivants : développement de marché (50 p. 100 des projets approuvés, suivant le principe des fonds de contrepartie). Les projets de recherche pour la collecte et l'analyse de données sur les marchés touristiques et étude de faisabilité permettant d'examiner les débouchés sont admissibles selon un rapport de 75/25 (75 p. 100 provenant de Tourism Saskatchewan et 25 p. 100 provenant des partenaires, jusqu'à concurrence de 3 000 $). |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Community Business Development Corporation Program**<br>*Agence de promotion économique du Canada atlantique et Community Business Development Corporation*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Services d'information et de counselling pour les entreprises**<br><br>L'APÉCA a relié ses ressources financières et techniques à celles des 40 Community Business Development Corporations (CBDC) situées dans toutes les régions rurales de l'Atlantique. | APÉCA Terre-Neuve<br>St. John's (T.-N.)<br>Tél. : (709) 772-2751<br>Sans frais : 1 800 668-1010<br>Téléc. : (709) 772-2712<br>Site Web : www.acoa.ca<br><br>Labrador Community Development Corporation<br>Goose Bay, Labrador<br>Tél. : (709) 896-5814<br>Téléc. : (709) 896-4333<br>Site Web : www.acoa.ca | - Les critères d'admissibilité peuvent varier d'un bureau à l'autre. Pour obtenir de plus amples renseignements, vous devriez communiquer avec l'APÉCA ou une des CBDC de votre région. | On participe à la création de petites entreprises de même qu'à l'expansion, à la modernisation et à la stabilisation de celles qui existent déjà. L'aide financière maximale s'établit à 125 000 $.<br><br>Habituellement, l'aide technique prend la forme d'information et de conseils sur des questions relatives aux petites entreprises.<br><br>En matière d'investissements, les décisions sont prises par un conseil d'administration local indépendant sensible aux besoins de la collectivité. |
| **Graduate Employment Program**<br>*Ministère provincial des Ressources humaines et de l'Emploi*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>Conçu pour mettre à la disposition des diplômés des écoles secondaires des programmes liés à leur champ d'études. | Ministère des Ressources humaines et de l'Emploi<br>St. John's (Terre-Neuve)<br>Tél. : (709) 729-2719<br>Sans frais : 1 800 563-6600<br>Téléc. : (709) 729-0767<br>Site Web : www.gov.nf.ca | - Diplômés ayant mené à bien un programme d'études postsecondaires d'une durée minimale d'un an.<br>- Diplômés qui ont cherché du travail dans leur domaine pendant au moins trois mois.<br>- Diplômés qui ne sont pas admissibles à des prestations de l'assurance-emploi.<br>- Diplômés qui ont obtenu leur diplôme au cours des deux dernières années. | Programme d'emploi destiné aux diplômés : subvention salariale couvrant jusqu'à 60 p. 100 du salaire de départ rattaché au poste approuvé, jusqu'à concurrence d'une contribution de 10 000 $ pour une période de 52 semaines. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Programme de subventions salariales ciblées**<br>*Développement des ressources humaines Canada*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>En vertu d'une entente conclue avec un employeur, DRHC assume une partie des coûts assumés par l'employeur qui embauche un ou plusieurs travailleurs. | Veuillez communiquer avec le Centre de ressources humaines du Canada (CRHC) le plus proche pour savoir si ce programme est offert dans votre région. | L'employé éventuel doit :<br>- être sans travail;<br>- toucher des prestations d'assurance-emploi;<br>- avoir touché des prestations d'assurance-emploi au cours des trois dernières années;<br>- avoir touché des prestations de maternité ou des prestations parentales consécutivement à une demande présentée au cours des 60 derniers mois. | Les contributions, qui sont habituellement négociées, peuvent prendre l'une ou l'autre des formes suivantes :<br><br>1. salaire des travailleurs jusqu'à concurrence de 60 p. 100;<br>2. coûts de la formation, jusqu'à concurrence de 8 $ par heure de formation des travailleurs en milieu de travail et de 20 $ par heure de formation des travailleurs en dehors du milieu de travail;<br>3. des coûts spéciaux pour les personnes handicapées, jusqu'à concurrence de 10 000 $;<br>4. l'achat ou la location de matériel, jusqu'à concurrence de 10 000 $. |
| **Programme de subventions salariales pour l'emploi**<br>*Human Resources and Employment*<br><br>**- Programme de service et d'emploi pour les étudiants (SWASP) (emploi rémunéré)**<br>**- Création d'emplois**<br>**- Programme d'emplois saisonniers**<br>**- Maillage**<br>**- Soutien de l'emploi (STEP)** | Human Resources and Employment<br>St. John's (Terre-Neuve)<br>Tél. : (709) 729-2719<br>Téléc. : (709) 729-0767<br>Site Web : www.gov.nf.ca | Les différents programmes, offerts dans le cadre du Programme de subventions salariales pour l'emploi peuvent aider :<br>- les personnes qui prévoient s'inscrire ou retourner dans un établissement d'enseignement postsecondaires;<br>- les organismes sans but lucratif à créer des emplois d'été;<br>- les jeunes qui n'ont pas terminé des études secondaires;<br>- les employeurs en vue de la création d'emplois à long terme, etc. | La disponibilité du programme et le financement offert sont établis en fonction de l'enveloppe budgétaire et peuvent varier d'une année à l'autre. |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Business Development Fund**<br>*Ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique des Territoires du Nord-Ouest*<br><br>**- Subventions et contributions non remboursables**<br><br>Contribution visant à stimuler l'emploi et le développement économique dans l'ensemble des T.N.-O. | Développement économique communautaire<br>Ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique des Territoires du Nord-Ouest<br>Yellowknife (T.N.-O.)<br>Tél. : (867) 873-7838<br>Téléc. : (867) 873-0434<br>Site Web : www.rwed.gov.nt.ca | - Entreprises enregistrées dans les Territoires du Nord-Ouest. | On fournit une aide à la recherche et à la planification, au démarrage et à l'expansion d'entreprises, au développement de marchés et de produits et à la formation. On accorde également une aide d'urgence aux entreprises qui éprouvent des difficultés financières.<br><br>Les niveaux d'aide et les exigences minimales concernant l'avoir propre varient selon le niveau de développement économique de la collectivité.<br><br>Aux fins de la mise en oeuvre du programme, les collectivités ont été regroupées en catégories, selon leur situation économique, à la lumière de facteurs tels que l'emploi, l'isolement et la taille du marché. |
| **Développement des collectivités**<br>*Ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique des Territoires du Nord-Ouest*<br><br>**- Prêts à terme**<br>**- Financement par actions**<br>**- Garanties de prêt**<br>**- Services de consultation**<br><br>Soutenir des petites collectivités qui éprouvent des difficultés économiques, afin d'évaluer les problèmes économiques, les perspectives et d'assurer la croissance, l'adaptation et la stabilité de l'emploi à long terme. | Développement économique communautaire<br>Ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique des Territoires du Nord-Ouest<br>Yellowknife (T.N.-O.)<br>Tél. : (867) 873-7838<br>Téléc. : (867) 873-0434<br>Site Web : www.rwed.gov.nt.ca | - Collectivité ou groupe de collectivités composant une aire du marché du travail. | |

| Nom, parrain et type de programme | Information préliminaire | Critères d'admissibilité | Détails additionnels |
|---|---|---|---|
| **Aide financière pour les propriétés historiques**<br>*Direction du patrimoine du ministère du Tourisme du Yukon*<br><br>**- Contributions non remboursables**<br><br>Contribuer à préserver des propriétés et des immeubles considérés comme ayant une grande valeur patrimoniale. | Ministère du Tourisme<br>Direction du patrimoine<br>Whitehorse (Yukon)<br>Tél. : (867) 667-3463<br>Téléc. : (867) 667-8023<br>Courriel : bruce.barrett@gov.yk.ca<br>Site Web www.gov.yk.ca | - Projets dans l'ensemble du Yukon.<br>- Particuliers, groupes communautaires, sociétés, Premières nations ou entreprises déployant des efforts de préservation. | Depuis la création du fonds en 1987, environ 500 000 $ ont été versés à des projets aux quatre coins du Yukon.<br><br>Cette initiative de financement, qui est la plus récente, contribuera à préserver des immeubles, des cimetières et des églises à caractère historique. |
| **Garanties de prêts à redevances**<br>*Initiative du gouvernement du Yukon, du programme de garanties de prêts à redevances du ministère du Développement économique et de la Banque de Montréal, de la Banque de Nouvelle-Écosse, de la Banque de développement du Canada, de la CIBC, de la Banque Royale, de la Banque TD et de Dana Nays Ventures.*<br><br>**- Garanties de prêts à redevances**<br><br>Le programme remboursera le prêteur (tous les titres doivent avoir été liquidés) 65% de la perte subie sur le principal, jusqu'à concurrence de 100 000 $. | Ministère du Développement économique<br>Direction du commerce et de l'investissement<br>Whitehorse (Yukon)<br>Tél. : (867) 667-3014<br>Téléc. : (867) 393-6944<br>Site Web : www.gov.yk.ca | - Entreprises du Yukon ayant des recettes brutes de moins de cinq millions de dollars et comptant moins de 100 employés.<br>- Dans le cadre du programme, on se concentrera principalement sur les établissements d'hébergement nouveaux ou leur amélioration et les attractions touristiques qui sont susceptibles de stimuler l'économie du Yukon et de créer de nouveaux emplois. | Le programme est exécuté par les établissements financiers, qui reçoivent les demandes, évaluent les projets, les approuvent ou les rejettent, accordent les prêts et touchent les remboursements. |

# Carnet de route

*pour le financement en tourisme*

## Notes :

ESBO RESOURCE CENTRE

DOCUMENT NO.: 1054

DATE: mai 1999

COMMISSION CANADIENNE DU TOURISME

CANADIAN TOURISM COMMISSION