



4 - Le plan d'affaires et le financement

La recherche de financement constitue une étape déterminante pour la réalisation d'un projet agrotouristique. En élaborant un plan d'affaires, non seulement vous vous préparez à l'action, mais vous développez un outil précieux pour la présentation de votre projet aux diverses instances de financement. Dans cette fiche, vous trouverez tous les éléments essentiels à la création d'un plan d'affaires en agrotourisme.

AVANT de se lancer...

Élaboration du plan d'affaires

Promoteur

○ EXPÉRIENCE EN GESTION

- Expérience de gestion dans une autre entreprise
- Réalisations antérieures
- Implication sociale pertinente au projet ou au secteur d'activité

○ EXPÉRIENCE DE CREDIT

- Solvabilité
- Comportement de crédit (emprunts bien remboursés, délais respectés)
- Difficultés financières antérieures (faillite, poursuite, jugement de la cour)

Toute utilisation ou mise en application des informations, des techniques ou des outils décrits dans ce document demeure l'entière responsabilité de l'utilisateur.

Ce document est la propriété du Conseil agrotouristique des Cantons-de-l'Est.
La reproduction est autorisée si la source est mentionnée.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec a soutenu la publication de ce document.
Le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec diffuse gratuitement ce document.

○ FORMATION ET COMPÉTENCES techniques

- Formation et connaissances de la production, de la transformation, des techniques d'accueil de la clientèle (manuel qualité, Conseil québécois des ressources humaines en tourisme, Association de l'Agrotourisme et du Tourisme Gourmand du Québec, Collectifs régionaux en formation agricole)
- Formation académique et expérience de travail en lien avec le secteur touristique visé (ex : hébergement, restauration, animation)



Rentabilité

(voir fiche thématique n° 19 : Analyses économiques – considérations économiques et comptables)

○ ATTENTES FINANCIÈRES du promoteur (permet d'évaluer la faisabilité du projet)

○ CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT actuelle et prévisionnelle

- Caution et engagement financier personnels (dettes actuelles)
- Engagement financier à court terme (ex. : marge de crédit, carte de crédit, comptes à payer, etc.)

Calculez votre
capacité de remboursement :
bénéfice net + amortissement + intérêt long terme
- coût de vie (min. 15 000 \$/an) = fonds disponibles
pour paiements (capital et intérêts)

Note : prévoir un montant pour les imprévus ou les projets futurs.



Pour un bon DÉPART...

○ RENTABILITÉ PASSÉE ET FUTURE

- Rentabilité passée : dans le cas d'une entreprise déjà en opération, il faut analyser les trois dernières années afin de déterminer la capacité de remboursement ou le bénéfice net sur la moyenne de ces 3 années
- Rentabilité future : dans le cas d'une entreprise en démarrage ou d'un projet d'expansion, il faut dresser un budget de trésorerie ou un budget prévisionnel pour l'année de démarrage et un autre pour l'entreprise en vitesse de croisière, soit après 2, 3 ou 5 ans. Il est important d'être le plus réaliste possible dans les projections budgétaires

○ POTENTIEL DE MARCHÉ ET MARKETING

- Connaissance des données en rapport avec le secteur :
 - Sérieuse réflexion sur le potentiel de vente de vos produits ou services et, si nécessaire, réalisation d'une étude de marché
 - Volume et structure des ventes des concurrents déterminés dès le départ
 - Évaluation de la place de vos produits ou services sur le marché visé
 - Produits ou services à mettre en marché répondant aux attentes du consommateur
 - Connaissance de ce qui distingue vos produits ou services de ceux des concurrents

○ PERSPECTIVES CLAIRES DU SECTEUR

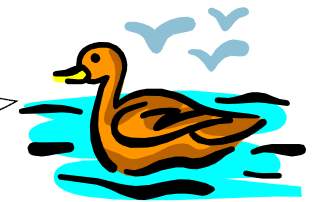
- Évaluation de la tendance du secteur par rapport à la demande des consommateurs (segmentation du marché)
- Connaissance de la permanence de vos produits ou services (subissent les effets d'une mode temporaire ou démontrent une certaine permanence...)
- Évaluation de l'impact de la concurrence sur le modèle de mise en marché de votre entreprise
- Réponse à la réflexion suivante : si nos produits ou services sont si géniaux, pourquoi personne ne les a commercialisés avant?

Garanties

○ ÉTAT POSITIF DU FONDS DE ROULEMENT

- Disponibilité des liquidités suffisante pour faire face aux obligations à court terme (ex. : paiements de la dette à long terme et fournisseurs)

Votre financement à court terme doit correspondre à la norme suivante : un tiers du client, un tiers des fournisseurs et un tiers de l'institution financière.



- Connaissance de la valeur des actifs à court terme :
 - Comptes-clients
 - Inventaires
 - Argent disponible (compte bancaire ou marge de crédit)
- Connaissance de la valeur marchande de l'inventaire dans une situation de vente rapide (ex. : cuve de vin en vrac, etc.)

○ STRUCTURE SOLIDE DES GARANTIES

- Nature des garanties
- Concordance entre la durée de financement et la durée de vie des

Veillez à ne pas financer des actifs à long terme avec du financement à court terme (ex. : financer un équipement à long terme avec la marge de crédit. Cela peut mettre en péril la capacité de remboursement et les opérations courantes de l'entreprise).





Pour un bon DÉPART...

- Garantie offerte par un parent ou un ami. Il peut s'agir d'immeubles (terre, bâtisses), d'animaux reproducteurs ou de machineries
- **CAPACITÉ DE RÉINVESTIR**
 - Planification du renouvellement des actifs à court ou moyen terme évitant de mettre la pérennité de l'entreprise en péril (ex. : équipements ou bâtiments)
 - Ressources financières disponibles pour la mise à jour ou le renouvellement des actifs

Mise de fonds

Une mise de fonds s'avère essentielle pour assurer la rentabilité de tout projet. Elle démontre le sérieux des promoteurs et leur volonté de tout mettre en œuvre pour réussir. Un projet ne peut être lancé si tous les capitaux nécessaires au démarrage doivent être empruntés. Dans certains cas, un membre de la famille (*love money*) peut injecter du capital et adapter les modalités de remboursement à la réalité de l'entreprise. Beaucoup de projets n'auraient pu voir le jour sans ce type d'appui. Mais il ne faut pas oublier de prévoir des ententes écrites...

Ressources disponibles pour monter son plan d'affaires

Les CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT (CLD) offrent :

- des conseils permettant de mieux définir le projet
- des références aux sources d'information utiles au développement du projet
- un accompagnement pour la réalisation de l'ensemble des composantes du plan d'affaires (ex. : étude de faisabilité, étude de marché, plan marketing, montage financier)
- une aide financière (prêt et subvention)
- un soutien à la recherche de financement
- des outils pour accroître la performance de votre entreprise

Les SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA COLLECTIVITÉ (SADC) et les CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES (CAE)

Leur mission consiste à contribuer au développement de leur collectivité par l'animation, la concertation ainsi que la création d'emplois et d'entreprises. Ils offrent :

- Un regroupement de représentants du milieu qui connaissent les enjeux de leur région
- Une équipe de professionnels qui accompagne le promoteur dans son projet d'entreprise
- Des approches originales en termes d'aide technique et de financement de l'entreprise
- Des produits financiers très diversifiés
- Des modalités de prêts souples et efficaces
- Des conseils sur l'exportation, l'innovation, les affaires, les nouvelles technologies
- Du soutien pour le démarrage, l'acquisition, la consolidation ou le suivi de l'entreprise

Financement du projet

Lors des activités de recherche de financement pour son entreprise ou son projet, il faut garder à l'esprit que les programmes, comme les saisons, changent constamment. Ce qui est vrai aujourd'hui ne le sera sans doute plus demain. Informez-vous. Posez des questions. Rencontrez des gens.

Principales SOURCES DE FINANCEMENT (PRÊTS) ou D'APPUI FINANCIER (subventions) :

- La Financière agricole du Québec













- Les institutions financières (banques, caisses)

- Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA)





Pour un bon DÉPART...

- Financement agricole Canada  p. 4.5
- Les fonds des CLD  p. 4.6
- Société d'aide à la collectivité (SADC)  p. 4.7
- Les municipalités régionales de comté (MRC)  p. 4.8
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)  p. 4.8
- Les produits de spécialité  p. 4.9
- Entreprise ÉCONOMUSÉE®  p. 4.9
- Fonds de Développement de l'offre touristique (FDOT)  p. 4.10
- Les Collectifs régionaux en formation agricole  p. 4.10
- Réseaux Agriconseils  p. 4.11

Le plan d'affaires et le financement - Le PENSE-BÊTE de l'agrotourisme

Pour en savoir DAVANTAGE...

Suggestions de LECTURE



- Bordron, Jean Michel (1999) Créer son entreprise touristique ; de l'idée au plan d'affaires. Corporation de développement agroalimentaire-forêt du Centre-du-Québec et Agriculture et Agroalimentaire Canada, Nicolet, 197 p. ISBN : 2-980-4253-70

Contenu : ce guide s'adresse aux personnes qui veulent partir une entreprise touristique en milieu rural ; il est fabriqué de telle sorte que, pour tous les éléments auxquels il faut penser (le territoire, l'offre touristique, les clients cibles, le diagnostic de décision, la planification et le réseautage).

Où le consulter :

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)
www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/creer-son-entreprise-touristique-de-l-idee-au-plan-d-affaires/p/PEDI0035

- Boutin, Nadine (2003) Le circuit « de la terre... à la table », un modèle de réseautage en agrotourisme. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec, 66 p.

Contenu : expérience d'une entreprise qui démontre l'importance de la structure des visites et de la justesse de l'information transmise aux visiteurs pour le développement des entreprises agrotouristiques. On y parle de l'opportunité d'affaires d'un circuit, de ses étapes de démarrage, de sa structure, du marketing qui est nécessaire ainsi que des outils de gestion et de contrôle qu'il faut mettre en place.

Où le consulter : www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/circuit_terre_table.pdf

- Centre for Profitable Agriculture (2005) Agritourism in focus : A guide for Tennessee farmers. The University of Tennessee, UT/Extention, PB 1754, chapitres 3 et 4 : Business planning/Marketing, p. 19-48.

Contenu : dans ces chapitres, on montre comment monter un plan d'affaires, comment trouver le financement (pour les USA évidemment) et comment monter un plan de marketing adapté aux besoins particuliers de l'entreprise.

Où le consulter : www.ces.purdue.edu/extbusiness/stories/PB1754.pdf

Pour en savoir DAVANTAGE...



La Financière agricole du Québec

La Financière agricole met à la disposition des entreprises des produits et des services de qualité en matière de protection du revenu et d'assurance agricole, d'investissement ainsi que de financement agricole et forestier.

Produits de financement agricole

- Pour l'ensemble de vos investissements agricoles : le prêt à taux avantage plus
- Contre la hausse des taux d'intérêt : le prêt à taux privilège
- Pour le développement des entreprises : le sécuri-taux développement
www.fadq.qc.ca/financement/financement_agricole/financement_taux_dinteret.html
- Pour les opérations quotidiennes de la ferme : l'ouverture de crédit
www.fadq.qc.ca/financement/financement_agricole/ouverture_de_credit.html
- Pour appuyer la relève : la subvention à l'établissement, la subvention au démarrage et le sécuri-taux établissement
www.fadq.qc.ca/financement/la_releve_agricole/la_releve_agricole_appuis_financiers.html
- Pour transférer une entreprise agricole : la formule vendeur-prêteur
www.fadq.qc.ca/financement/financement_agricole/achat_de_parts.html

Source : www.financiereagricole.qc.ca

Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA)

Vous souhaitez démarrer une nouvelle entreprise agricole ou effectuer un transfert en dehors du cadre familial?

Le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) répond à vos besoins de nouvel entrepreneur en vous offrant des solutions de financement novatrices :

- le prêt subordonné
- la location-achat de terres
- le capital-actions

Faciliter l'accès au capital

Avec le FIRA, vous exploiterez votre entreprise en ayant **davantage de liquidités pendant la période de démarrage**, cette étape si importante dans le développement de votre entreprise.

Pour en savoir plus ou pour soumettre votre projet d'affaires, communiquez au **1 855 270-FIRA** (sans frais)

ou avec La Financière agricole du Québec

www.fadq.qc.ca/la_financiere_agricole/centres_de_services/centres_de_services.html

Source : www.lefira.ca

Financement agricole Canada

Financement agricole Canada (FAC) est une société d'État fédérale qui rend compte au Parlement par l'entremise de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Les produits et services de FAC sont :

- Produits de prêt
- Assurance
- Logiciels pour le suivi de l'exploitation agricole
- Capital-risque

Source : www.fcc-fac.ca

Pour en savoir DAVANTAGE...

Fonds des centres locaux de développement du Québec (CLD)



1) Fonds local d'investissement (FLI)

Objectif du fonds

Stimuler l'entrepreneuriat local en favorisant l'accès au capital de démarrage et d'expansion d'entreprises d'économie traditionnelle ou sociale.

Critères d'admissibilité

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 CLD. Les entreprises admissibles et les critères d'investissements retenus peuvent donc varier d'un CLD à l'autre.

Dépenses admissibles

Les dépenses en capital (ex. : terrain, bâtiments, machinerie), d'acquisition de technologies et de fonds de roulement pour la première année d'opération.

Nature et montant de l'aide

L'aide accordée par le CLD dans le cadre de cette activité pourra prendre la forme de prêt, de prêt participatif, de garantie de prêt, de cautionnement, d'acquisition d'obligations ou autres titres d'emprunt, de participation au capital-actions, au capital social ou autrement, à l'exclusion des investissements sous forme de subvention, de congé d'intérêts, de congé de capital, de commandite, de don et autres dépenses de même nature et conformément à la politique d'investissement du CLD.

Le montant de l'aide financière sera déterminé par le CLD. Par ailleurs, les aides financières combinées provenant des gouvernements du Québec et du Canada ainsi que des CLD ne pourront excéder 50 % des dépenses admissibles pour chacun des projets. Dans le cas des projets d'entreprises d'économie sociale, l'aide financière combinée pourra atteindre 80 %.

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

2) Programme «jeunes promoteurs» (JP)

Objectif du fonds

Stimuler l'entrepreneuriat auprès des jeunes en les aidant à créer une première entreprise en leur offrant un support financier.

Critères d'admissibilité

Le candidat doit :

- Être un citoyen canadien ou immigrant reçu et être résident permanent du Québec
- Avoir au moins 18 ans et au plus 35 ans
- Posséder une expérience ou une formation pertinente au projet
- S'engager à travailler à plein temps dans l'entreprise

Ces critères peuvent cependant varier d'un CLD à l'autre.

La contribution financière peut porter sur l'un ou l'autre des volets suivants :

- Concrétisation d'un projet d'entreprise : frais d'expertise et honoraires professionnels pour la réalisation d'études de faisabilité ou préparatoires
- Création d'une première entreprise avec un plan d'affaires qui crée au moins deux emplois, qui comporte des dépenses en immobilisation et dont une partie est financée par l'entrepreneur ; les frais admissibles sont les dépenses en capital (ex. : terrain, bâtiments, machinerie), d'acquisition de technologies et de fonds de roulement pour la première année d'opération
- Formation de l'entrepreneur : frais pour l'acquisition d'une formation pertinente à la réalisation du projet.

Nature et montant de l'aide

L'aide financière prend la forme d'une contribution non remboursable. Le montant de l'aide financière sera déterminé par le CLD. Par ailleurs, les aides financières combinées provenant des gouvernements du Québec et fédéral ainsi que du CLD ne pourront excéder 75 % des dépenses admissibles dans le cas d'un projet financé dans le cadre du volet « concrétisation de projets d'entreprises » et 50 % des dépenses admissibles dans le cas d'un projet financé dans le cadre du volet « création d'une première entreprise ». Dans le cas du volet « formation de l'entrepreneur », l'aide financière pourrait couvrir la totalité des dépenses admissibles.

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

Pour en savoir DAVANTAGE...

3) Économie sociale

Objectifs du fonds

Stimuler l'émergence de projets viables au sein d'entreprises d'économie sociale et soutenir la création d'emplois durables en offrant aux promoteurs de projets collectifs un appui technique et financier.

Critères d'admissibilité

La politique de soutien au développement local et régional définit l'économie sociale comme étant les activités et les organismes issus de l'entrepreneuriat collectif qui respectent les principes suivants : finalité de service aux membres ou à la collectivité, autonomie de gestion, processus de décision démocratique, primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des surplus et des revenus, participation, prise en charge et responsabilité individuelle et collective. L'économie sociale peut être développée dans tous les secteurs d'activités qui répondent aux besoins de la population et des collectivités.

Dépenses admissibles

Les dépenses en capital (ex. : terrain, bâtiments, machinerie), d'acquisition de technologies et de fonds de roulement pour la première année d'opération.

Nature et montant de l'aide

L'aide financière sera versée sous forme de subvention. Le montant de l'aide financière sera déterminé par le CLD. Par ailleurs, les aides financières combinées provenant des gouvernements du Québec et du Canada et des CLD ne pourront excéder 80 % des dépenses admissibles. Tous les projets autorisés feront l'objet d'un protocole d'entente entre le CLD et le bénéficiaire. Ce protocole définira les conditions de versement de l'aide financière et les obligations des parties.

4) Soutien au travail autonome (STA)

Objectif du fonds

Offrir un soutien financier et technique aux personnes désirant créer ou acquérir une micro entreprise ou devenir travailleur autonome afin de favoriser la création d'emplois durables dans la région.



Critères d'admissibilité

Personnes prestataires de la sécurité du revenu ou de l'assurance-emploi ; personnes au chômage dans les 36 derniers mois ; personnes qui ont reçu des prestations de maternité depuis les 60 derniers mois (sans retour au travail) ; personnes «sans emploi et sans soutien financier» ; travailleurs à statut précaire.

Nature et montant de l'aide

L'aide offerte consiste en du soutien technique et de l'aide financière. Le soutien technique (divisé en 2 volets) est adapté aux besoins des clients et peut contenir des conseils sur des sujets comme l'élaboration du plan d'affaires, la comptabilité, le marketing, l'utilisation de l'informatique, l'accès à du capital et à des fonds de roulement, etc. L'aide financière se traduit par une allocation hebdomadaire et un remboursement des frais de garde pouvant durer jusqu'à 52 semaines.

Source : www.acldq.qc.ca/fr/index.php

Société d'aide au développement des collectivités (SADC) et Centre d'aide aux entreprises du Québec

Le réseau des SADC et CAE du Québec est un regroupement d'organismes à but non lucratif qui travaille à faire émerger le meilleur des régions et à assurer leur développement.

1. Fonds d'investissement régulier

Les promoteurs peuvent profiter d'un capital complémentaire à celui d'autres institutions de financement ainsi que de l'expertise de conseillers dans la recherche et le développement de leurs produits de même que dans l'élaboration de leur plan d'affaires et le suivi de leur projet. Cette aide peut prendre la forme de prêt, de prêt participatif ou de capital-actions pouvant atteindre jusqu'à 150 000 \$

2. Fonds Stratégie jeunesse : projets d'entreprise

Ce fonds, réservé uniquement aux promoteurs âgés de 18 à 35 ans, a pour but de freiner l'exode des jeunes vers les grands centres urbains en encourageant l'acquisition, la mise sur pied, l'expansion ou la modernisation d'une entreprise par un ou des jeunes. Il permet l'octroi de prêts personnels de 5 000 \$ à 25 000 \$, d'un congé d'intérêts pour les deux premières années du prêt et une possibilité d'un congé de remboursement de capital de deux ans. Finalement, un maximum de deux jeunes peut bénéficier d'un prêt pour le même projet, soit un maximum de 50 000 \$.

Source : www.reseau-sadc.qc.ca

Pour en savoir DAVANTAGE...

MRC

SOLIDE

(Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi)

Le financement provient d'un partenariat entre la Fédération québécoise des municipalités et le Fonds de solidarité FTQ.

Objectifs du fonds

- Fournir un levier de développement économique
- Faciliter la création d'entreprises et d'emploi par le développement d'une stratégie d'intervention locale
- Supporter le financement des SOLIDE pour la création d'emplois
- Développer une expertise de gestion du capital de développement

Clientèle visée

Les investissements se situant entre 5 000 \$ et 50 000 \$ par entreprise, s'adressent à la PME du territoire desservi par la SOLIDE ayant des projets de démarrage ou d'expansion d'entreprises et œuvrant dans les secteurs primaire, manufacturier et tertiaire moteur, incluant le tourisme. Le secteur commercial (tertiaire traditionnel et commerce de détail) n'est pas admissible.

Critères d'admissibilité des entreprises

- Les projets admissibles sont viables, rentables et contribuent à créer ou à maintenir des emplois permanents et ne constituent pas un déplacement d'emplois
- Les entrepreneurs font preuve d'ouverture envers les travailleuses et travailleurs et entretiennent de bonnes relations de travail
- Parmi les autres facteurs pouvant influencer les décisions d'investissements, notons, entre autres, l'expertise de l'entrepreneur, l'importance de sa mise de fonds ainsi que les retombées économiques du projet

Type de financement

La SOLIDE réalise des investissements dans l'entreprise sous forme de prêts participatifs comportant une option d'achat d'actions ou redevance. La SOLIDE peut également investir sous d'autres formes, mais elle ne peut octroyer de subventions.

Source : www.solideq.qc.ca

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

Le MAPAQ offre de l'aide financière en production agricole et en transformation alimentaire. Voici quelques exemples :



1) Diversification et commercialisation en circuit court en région

- Volet 2 : Appui aux initiatives INDIVIDUELLES de diversification des entreprises
- Volet 3 : Appui aux initiatives COLLECTIVES de commercialisation en circuit court

Note : L'agrotourisme est principalement concerné dans les volets 2 et 3.

Source : www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Programmes/Pages/Diversificationcommercialisation.aspx

2) Soutien aux stratégies sectorielles de développement (remplace le volet 1 du programme Diversification et commercialisation...)

Vise à soutenir des actions d'envergure sectorielle dont les retombées sont à la fois structurantes et rentables pour les entreprises agricoles (conception d'un plan stratégique sectoriel ; mise en œuvre d'un plan stratégique sectoriel ; maillage d'entreprises selon une formule de partenariat d'affaires)

Source : www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Programmes/Pages/Soutienauxstrategiessectoriellesdedeveloppement.aspx

3) Relève agricole - Appui à l'investissement des jeunes entreprises agricoles

Pour faire suite au volet « Établissement et relève agricole » de la Politique jeunesse ministérielle, ce programme est complémentaire aux mesures du Programme d'appui à la relève agricole de La Financière agricole.

- Volet « Appui aux investissements liés au démarrage d'une entreprise agricole »
- Volet « Appui aux investissements liés à la revalorisation des bâtiments et des terres agricoles »
- Volet « Appui aux investissements liés à la diversification des activités agricoles »

Source : www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Programmes/Pages/appuiainvestissement.aspx

Pour en savoir DAVANTAGE...

3) Programme pilote- Appui à la multifonctionnalité de l'agriculture

- Volet 1 : Appui aux projets collectifs...
- Volet 2 : Appui aux projet individuels...

Source : www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Programmes/Pages/multifonctionnalite.aspx

Pour consulter tous les programmes du MAPAQ :

en **production** :

www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Programmes.aspx

en **transformation** :

www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Transformation/md/Programmes/Pages/Programmes.aspx

en **restauration** :

www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Restauration/md/Programmes/Pages/Programmes.aspx

Les produits de spécialité

Cette mesure est issue de la Politique nationale de la ruralité. Elle vise à stimuler la création de produits innovants dans toutes les régions couvertes par la Politique. Elle appuie des microprojets relatifs aux produits bioalimentaires de spécialité, mais concernant aussi les produits forestiers non ligneux et les produits culturels, artisanaux et patrimoniaux.

L'aide financière est allouée sous forme de subventions pouvant atteindre 25 000 \$ par projet. La mesure s'adresse aux entreprises privées incorporées, aux entreprises sans but lucratif, aux entreprises d'économie sociale, aux entrepreneurs privés et aux travailleurs autonomes.

Source : www.mamrot.gouv.qc.ca/developpement-regional-et-rural/ruralite/programmes/produits-de-specialite



Entreprise ÉCONOMUSÉE®

Avez-vous pensé devenir un ÉCONOMUSÉE®?

Une entreprise agrotouristique qui pense avoir développé un créneau particulier dans les métiers ou les savoir-faire traditionnels peut présenter un projet de candidature pour devenir ÉCONOMUSÉE®. L'entreprise doit être en affaires depuis plus de trois ans, générer un chiffre d'affaires de plus de 75 000 \$ et opérer dans des bâtiments ayant les espaces nécessaires pour implanter l'ÉCONOMUSÉE® et recevoir au moins 50 visiteurs à la fois ou avoir l'intention de se doter de tels espaces.

L'objectif du Réseau ÉCONOMUSÉE® est de mettre en valeur les techniques artisanales utilisées dans l'entreprise en offrant aux visiteurs des visites d'interprétation des lieux de production et de transformation en leur faisant vivre une expérience unique. L'ÉCONOMUSÉE® ainsi créé devrait s'autofinancer par la vente de ses produits. Cependant, il peut obtenir de l'aide technique de la Société et du financement pour sa transformation en ÉCONOMUSÉE®.

Il faut donc d'abord vérifier si la thématique visée n'existe pas déjà dans le réseau au Québec.

En agrotourisme, il existe seize ÉCONOMUSÉE® :

- de l'érable-boissons alcooliques (Auclair, Témiscouata)
- de la farine (Île-aux-Coudres)
- du fromage (Baie-Saint-Paul)
- du fromage au lait cru (Havre-aux-Maisons, Îles-de-la-Madeleine)
- du hareng fumé (Havre-aux-Maisons, Îles-de-la-Madeleine)
- de l'herboristerie : huiles essentielles (Grondines)
- du miel (Château-Richer)
- de la laine (Saint-Fulgence)
- de la morue salée et séchée (Sainte-Thérèse-de-Gaspé)
- de la pomiculture (Île-aux-Coudres)
- de la vigne et du vin (Dunham)
- de la bière (Saint-Alexis-des-Monts)
- de la beurrerie (Compton)
- de la boulangerie (Roberval)
- de la liquoristerie (Île-d'Orléans) et
- du savon (Saguenay).

Pour en savoir DAVANTAGE...

Pour poser sa candidature, il faut présenter un dossier à la Société du réseau ÉCONOMUSÉE® créée au Québec et dont le siège social est à Québec. Cette société sans but lucratif possède plusieurs partenaires publics, soit les gouvernements du Canada et du Québec, ainsi que des partenaires privés. Si la candidature est retenue, la Société prend en charge l'étude de faisabilité. Si l'entreprise semble viable et si elle rencontre divers autres critères qu'il serait trop long d'énumérer ici, un contrat de cinq ans (renouvelable) est signé et la Société prend à sa charge la supervision des travaux de transformation et, en collaboration avec l'entreprise, le programme d'interprétation (recherche, scénario d'interprétation, design, réalisation et installation). De plus, la Société peut subventionner les immobilisations jusqu'à un certain montant et peut même prêter de l'argent si nécessaire. Enfin, moyennant une redevance annuelle qui est fonction du chiffre d'affaires, l'ÉCONOMUSÉE® profite des campagnes de publicité de la Société, de sa documentation promotionnelle, de son site Internet, de sa crédibilité, d'un dépliant personnalisé, d'achats de groupe et d'une foule d'autres avantages liés au fait de faire partie d'un réseau.

Physiquement, un ÉCONOMUSÉE® comprend : un espace d'accueil, les ateliers de production, un espace pour l'interprétation du passé, un espace pour l'interprétation des productions actuelles, un espace de lecture, de documentation et d'archives ainsi qu'une boutique de vente.

En résumé, dans un ÉCONOMUSÉE® on rencontre des artisans à l'œuvre, passionnés par leur métier, on découvre des produits authentiques réalisés sur place tout en s'instruisant grâce à un concept réalisé par des professionnels avec des normes certifiées.

L'information et le formulaire de candidature peuvent être obtenus auprès de la Société du réseau ÉCONOMUSÉE®.

Source :

Société réseau ÉCONOMUSÉE®
Maison Louis-S.-Saint-Laurent, 203, Grande-Allée Est, Québec, (Québec)
G1R 2H8
Téléphone : 418-694-4466 ; télécopieur : 418-694-4410
Courriel : info@economusees.com
www.economusees.com

Les Fonds de Développement de l'offre touristique (FDOT)

Plusieurs associations touristiques régionales (ATR) du Québec ont conclu une entente avec le ministère du Tourisme (MTO) et d'autres partenaires régionaux afin de soutenir et stimuler le développement, la diversification et la structuration de l'offre touristique de leur région.

Suite à un appel de projets, l'attribution de l'aide financière se fait au mérite des projets

Consultez le site Web de votre ATR pour connaître les conditions d'admissibilité et si le FDOT est toujours disponible.

Source : www.atraq.com/cgi-cs/cs.waframe.content?topic=14381&lang=1



Les Collectifs régionaux en formation agricole

Dans toutes les régions du Québec, les Collectifs régionaux en formation agricole mettent en place des formations sur mesure qui répondent aux besoins des producteurs et des productrices agricoles, de la relève et de la main d'œuvre agricole.

Vous trouverez la liste des cours offerts. L'horaire des formations est adapté pour tenir compte de vos travaux à l'étable. Les cours ont généralement lieu entre décembre et mars.

Vous pouvez contacter le répondant en formation agricole de votre région pour lui faire part de votre besoin de formation ou pour demander qu'un cours soit offert près de chez vous. La formation est offerte là où il y a une douzaine d'intéressés.

Pour connaître l'offre de formation par sujet (ex. : l'agrotourisme) à l'échelle du Québec : www.formationagricole.com/sujets.asp

Source : www.formationagricole.com/default.asp

Pour en savoir DAVANTAGE...

Les Réseaux Agriconseils

Le réseau Agriconseils est issu d'une entente établie en 2005 entre le MAPAQ et l'UPA. Depuis 2009, Agriculture Canada assure une partie du financement. Les services du réseau sont disponibles dans toutes les régions du Québec.

Toutes les entreprises agricoles peuvent profiter de l'offre de services-conseils établie par le réseau Agriconseils de sa région. Si votre établissement est enregistré au MAPAQ, vous pourriez être admissible à des services-conseils subventionnés.

Votre réseau Agriconseils est un guichet régional où sont regroupées un ensemble de ressources. Votre réseau, c'est la porte d'entrée pour avoir accès à une diversité de compétences spécialisées qui vous sont destinées.

Chaque réseau Agriconseils développe une offre de services qui lui est propre. Cette offre veut répondre aux défis de chaque région en soutenant financièrement les services à prioriser. L'offre intègre également les priorités gouvernementales, comme l'établissement et la relève agricole, qui ont été définies pour l'ensemble du Québec.

Portions admissibles

- Des pourcentages d'aide sont fixés pour chaque service ; chaque réseau Agriconseils établit les pourcentages en fonction des priorités qu'il a identifiées pour sa région.
- Les aides peuvent provenir de plus d'un programme gouvernemental ; les aides cumulées ne peuvent toutefois dépasser 75 % du coût total du service dispensé.
- L'entreprise agricole a droit à un maximum annuel de subvention ; cette mesure vise entre autres à offrir des services-conseils au plus grand nombre d'entreprises possible.

Offre de service par région

Deux grands types de services sont proposés aux entreprises agricoles :

- des **services individuels** qui comprennent un diagnostic, des recommandations et l'accompagnement de l'entreprise ;
- des **services collectifs** destinés à rassembler des producteurs autour de problématiques particulières dans le but de créer des occasions d'échanges.

www.agriconseils.qc.ca/site/publications



Exemples de services :

Services individuels

- Gestion d'élevage : génétique et amélioration du troupeau
- Gestion des cultures : qualité du produit fini
- Gestion des bâtiments : implantation d'une innovation technologique
- Gestion organisationnelle : planification des ressources humaines
- Transfert de ferme : transfert des pouvoirs et des savoirs
- Gestion financière : rentabilité

Services collectifs

- Journées d'information et démonstrations à la ferme
- Analyses de groupe

De partout au Québec : 1 866 680-1858

Source : www.agriconseils.qc.ca/