

# Les rendez-vous virtuels 2025

Blitz informatifs les jeudis à 11 h  
à compter du 27 février



AIDES FINANCIÈRES:  
COMMENT NE PAS  
MANQUER SON  
COUP!





## LES PROGRAMMES DE FINANCEMENT:

- C'EST COMPLIQUÉ!
  - C'EST INTIMIDANT!
  - C'EST DÉCOURAGEANT!
-



# PROFITEZ DE NOS CONSEILS

---

7 PIÈGES À ÉVITER!



**RAPPELLEZ-VOUS:  
LE PROGRAMME DE  
FINANCEMENT EXISTE POUR  
QUE LE BAILLEUR DE FONDS  
ATTEIGNENT **SES**  
**OBJECTIFS**  
CONNAISSEZ-LES!**

# LES PROGRAMMES DE FINANCEMENT ONT TOUS CECI EN COMMUN:

- Ils sont **normés**
- Ils font l'objet de **vérifications**
- Ils poursuivent l'atteinte de **leurs résultats**
- Le **gestionnaire** d'un programme a **ses façons** de faire, son historique, sa culture organisationnelle.





7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #1

CONCERNANT VOTRE PROJET:

**PRÉSENTER UN PROJET  
TROP COMPLEXE**



LE PROFESSIONNEL QUI  
ANALYSERA VOTRE DOSSIER  
N'EST PAS SPÉCIALISÉ DANS  
VOTRE DOMAINE SPÉCIFIQUE.

## UNE DESCRIPTION DE PROJET DENSE OU CONFUSE PEUT CRÉER:

- de la résistance
- du scepticisme
- de la procrastination!



# UNE BONNE DESCRIPTION DE PROJET PERMET À L'ANALYSTE:

- de **comprendre** les enjeux, les opportunités, le positionnement stratégique (quoi, qui, pourquoi)
- de **déchiffrer** le modèle d'affaires (comment, combien, quand)
- de **partager** l'information avec les décideurs.



7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #2

CONCERNANT VOTRE PROJET:

**PRÉSENTER UN PROJET DE  
CROISSANCE ALORS QUE  
VOUS ÊTES EN DIFFICULTÉ**

# LE PROFESSIONNEL CONSTATERA AISÉMENT SI VOTRE PROJET:

- sollicite des fonds pour couvrir votre **déficit**
- sert à payer l'**entretien** régulier
- vise à camoufler les **défis d'organisation** dans la croissance





7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #3

CONCERNANT VOTRE DEMANDE:

**PRÉSENTER UN PROJET QUI  
S'APPUIE UNIQUEMENT SUR  
UNE TENDANCE**

PERFORMANCE, QUALITÉ TOTALE,  
EFFICIENCE, B2B, WEB 2.0, AGILITÉ,  
STRATÉGIE, ...et IA...

Oui, mais est-ce que ça permet  
d'atteindre les **objectifs du programme!**?  
Comment cela vous aidera concrètement  
à faire de **meilleures affaires!?**





7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #4

CONCERNANT VOTRE DEMANDE:

**NE PAS CONNAÎTRE LES  
CONCEPTS FINANCIERS  
DE BASE**

# LES RAPPORTS FINANCIERS:

- ÉTATS DES RÉSULTATS
- BILAN
- FLUX DE TRÉSORIE  
(ENCAISSE)

RÉELS OU PRÉVISIONNELS, CHACUN  
PERMET DE COMPRENDRE UN ASPECT  
DE L'ÉVOLUTION FINANCIÈRE DE  
VOTRE ENTREPRISE OU VOTRE PROJET.

**VOUS N'ÊTES PAS FAMILIER AVEC LES  
RAPPORTS FINANCIERS,  
RENSEIGNEZ-VOUS OU DEMANDEZ DE  
L'AIDE**

La SADC de votre région

L'agent de développement de votre MRC

Les ressources en ligne de la BDC

Une firme comptable de votre secteur



**UN TRUC!**  
**AU LIEU DE VOIR VOS**  
**PRÉVISIONS FINANCIÈRES**  
**COMME UNE OBLIGATION,**  
**POURQUOI Y VOIR UNE**  
**SIMULATION,**  
**UN JEU DE RÔLE!?**



7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #5

CONCERNANT VOTRE ENTREPRISE:

**NÉGLIGER L'ASPECT  
RELATIONNEL ET INFORMEL**

**DANS L'ANALYSE DE VOTRE DOSSIER, DE  
FAÇON QUANTITATIVE OU QUALITATIVE, IL  
Y A "LA CRÉDIBILITÉ DU PROMOTEUR"**

VOS PARTENARIATS  
VOTRE HISTORIQUE  
VOTRE RÉPUTATION  
VOTRE FAÇON D'ÊTRE



7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #6

CONCERNANT VOS PARTENAIRES:

**CONFONDRE  
DÉVELOPPEMENT  
ÉCONOMIQUE ET LA  
PHILANTHROPIE**

**LES PROGRAMMES DE FINANCEMENT, MÊME CEUX POUR L'ÉCONOMIE SOCIALE, ONT DES CIBLES DE CROISSANCE, DE DIVERSIFICATION, EMPLOIS, D'INVESTISSEMENTS.**

**LES AIDES FINANCIÈRES NE SONT PAS DES DONS. ELLES NE SONT PAS DÉDIÉES À UNE CAUSE. ELLES DICTENT DES CONDITIONS À REMPLIR. ELLES ONT PEU EN COMMUN AVEC LA PHILANTHROPIE.**



7 PIÈGES À ÉVITER

## PIÈGE #7

CONCERNANT VOS PARTENAIRES:

**ÉVITEZ DE LAVER VOTRE  
LINGE SALE EN PUBLIC!**

# ALERTER L'OPINION PUBLIQUE PAR RAPPORT À VOS EMBÛCHES? PEUT- ÊTRE. MAIS EST-CE LE BON MOMENT?

---

VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT EST BLOQUÉE?  
REFUSÉE?

- Tous les **documents** requis ont-ils été fournis?
- Votre projet répond-il aux critères du **programme**?
- Y a-t-il un **aspect réglementaire** ou légal qui bloque votre projet?
- Le sort de votre projet est-il vraiment d'**intérêt public**?

# LE GOUVERNEMENT EST FORMÉ DE BRANCHES: LA POLITIQUE ET L'ADMINISTRATIVE

- Chacune a **un rôle** à jouer.
- Elles ne travaillent pas nécessairement de façon complice...
- L'utilité d'un **élu** dans un dossier dépend du **contexte**.
- Comprenez bien les règles du **lobbyisme** avant de vous aventurer dans les représentations politiques.



## EN CONCLUSION

À L'IMAGE DU MONDE DES  
AFFAIRES, LE FINANCEMENT PUBLIC  
EN EST UN TRÈS COMPLEXE.

**APPRENEZ À MIEUX  
COMPRENDRE LES MÉCANISMES  
ET ÉVITEZ LA PENSÉE MAGIQUE!**

MERCI !

Questions ?

