**ANALYSE D’ADMISSIBILITÉ**

***ENTENTE SECTORIELLE DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR BIOALIMENTAIRE DE L’OUTAOUAIS 2022-2025***

**INFORMATIONS GÉNÉRALES**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **NUMÉRO DU DOSSIER :** |  |
| **Titre du projet** |  | |
| **Nom de l’organisme ou de l’entreprise** |  | |

**CLIENTÈLES ADMISSIBLES**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Type d’organisation**  *\*Si le demandeur ne correspond pas à l’un de ces types d’organisation, la demande est jugée non admissible.* |  | OBNL |
|  | Organismes municipaux |
|  | Communauté autochtone |
|  | Coopérative ou entreprise d’économie sociale |
|  | Entreprise bioalimentaire |
|  | Regroupement d’entreprises bioalimentaires |

**PROJETS ADMISSIBLES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Pour que la demande soit jugée admissible, elle doit répondre à toutes ces conditions :** | |
| Elle soutient le développement du secteur bioalimentaire de l’Outaouais en générant des retombées auprès d’entreprises en production ou en transformation alimentaire.  *\*Les retombées sont comprises comme étant un bénéfice (financier, logistique ou promotionnel) ou des éléments découlant du projet pouvant être utilisés par d’autres entreprises ou organismes de la région.* |  |
| Elle concorde avec au moins une priorité régionale établie par le comité directeur :   * Entrepreneuriat et développement de la production; * Relève et établissement; * Transformation; * Mise en marché et promotion; * Sécurité alimentaire et saines habitudes de vie; * Environnement; * Innovation. |  |
| Elle n’entre pas en contradiction avec une politique ou une mesure d’un partenaire signataire de l’*Entente*. |  |
| Elle a une portée collective, c’est-à-dire, qu’elle occasionne des retombées pour un minimum de trois entreprises en production ou en transformation alimentaire; |  |
| Elle a une portée régionale, c’est-à-dire qu’elle a des retombées sur un minimum de deux territoires (MRC) de la région. |  |
| Elle respecte le cadre légal et réglementaire en vigueur. |  |
| Elle ne concerne pas le déménagement d’une entreprise provenant d’une autre région administrative du Québec. |  |

**DOCUMENTS À FOURNIR**

Formulaire de dépôt de projet signé par la personne responsable autorisée

Résolution désignant la ou le signataire du protocole (nom et fonction)

Lettres patentes de l’organisation et NEQ (numéro d’entreprise du Québec), si première demande.

Liste à jour des membres du conseil d’administration et de leurs fonctions respectives

Dernier rapport annuel d’activités

Deux derniers états financiers disponibles

Curriculum vitae des personnes clés du projet

Preuves des engagements financiers des autres partenaires et bailleurs de fonds, s’il y a lieu.

Liste des autorisations, attestations, certificats ou permis requis par une loi, un règlement ou autre, s’il y a lieu

Lettres d’appui du milieu ou liste des partenaires impliqués dans le projet avec leurs signatures (municipalités,

membres, utilisateurs ou clients, autres partenaires), s’il y a lieu

Copie du devis d’appel d’offres pour les projets d’étude ou de services-conseils qui comprend les éléments

suivants :

* Une description de la problématique;
* La nature et les objectifs de l’étude;
* La méthodologie suggérée;
* L’échéancier des travaux;
* Les biens livrables.

Un minimum de 2 soumissions pour tout service externe ou de 2 offres de services professionnels pour tout

appel d’offres.

Pour les projets comprenant de la formation, fournir un plan de formation incluant :

* + Titre de la formation;
  + Clientèle visée et contexte dans lequel évolue cette clientèle;
  + Objectifs de la formation;
  + Dates et durée (heures/jours);
  + Nom du formateur;
  + Type de formation (théorique, pratique, à distance, etc.);
  + Outils pédagogiques utilisés;
  + Coûts de la formation à la clientèle et mode d’évaluation.

Pour les projets comprenant du coaching, fournir un plan de coaching incluant :

* + Clientèle visée et contexte dans lequel évolue cette clientèle;
  + Identification des gestionnaires visés (titre, rôle et responsabilités);
  + Évaluation des besoins à développer (direction, contrôle, négociation, planification, etc.);
  + Objectifs de développement, durée du coaching et calendrier de réalisation;
  + Identification et expertise du coach;
  + Coûts de la formation à la clientèle et mode d’évaluation.