

Programme SMART des Technologies de pointe pour la croissance mondiale : critères de classement des projets

ANALYSE DE LA SITUATION
Le requérant a identifié le problème / la question qui sera abordée. Le projet décrit les défis /opportunités et les obstacles qui doivent être surmontés.
OPTIONS DE SOLUTIONS
Le projet a clairement identifié l'adoption ou l'adaptation de technologies de pointe. Le projet n'est pas une mise à niveau ou que le résultat d'un besoin de capacité seulement.
L'équipe de projet et analyse du risque
Une équipe de gestion est en place pour offrir des résultats concrets. Une analyse des risques décrit comment les nouveaux enjeux/défis qui peuvent apparaître pendant la durée du projet seront atténués et qui en est responsable.
BUDGET
Tous les coûts du projet sont répertoriés pour soutenir le projet. Les coûts sont clairement compréhensibles et raisonnable.
AVANTAGES POUR L'ONTARIO
Le projet créera des emplois permanents nets en Ontario, qui doivent être identifiés, et seront réalisés au cours des 2 prochaines années. Ceci n'inclut pas les emplois au cours du projet. Aussi, si le projet élimine des emplois, ceux-ci doivent être soustraits. Le nombre d'emplois créés/conservés est réaliste.
Les ventes à l'exportation augmenteront au cours des 5 prochaines années. La société a clairement expliqué et identifié un plan d'action pour atteindre ces objectifs. Ceci doit inclure l'identification des clients cibles.
RENTABILITÉ DU PROJET
Le projet a une période de récupération de moins de quatre ans et a un TRI/VAN favorable. Le requérant a fourni une analyse de la rentabilité et les hypothèses soient clairement comprises.
CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ OBLIGATOIRES
La société rencontre les exigences d'admissibilité au programme. L'entreprise a plus de 15 employés et moins de 1 000 employés en Ontario. Si des doutes existent quant au niveau d'emplois minimal, une vérification de rapport salarial a été faite.
L'entreprise est située dans le sud de l'Ontario.
La société est un exportateur, contribue à une chaîne d'approvisionnement exportatrice, ou envisage d'exporter (un plan d'exportation doit décrire les occasions pour l'exportation).
La société ne peut pas avoir deux années de pertes financières. Les états financiers sont joints à la demande et l'entreprise est financièrement viable et capable d'achever le projet.
INFORMATIONS SUR LA COMPAGNIE
Le demandeur a fourni une description détaillée de l'entreprise, son année d'inscription, ses chiffres d'affaires, et son nombre d'employés. La société a énuméré toutes les sources de financement pour le projet.