



# Accélération

*Une initiative d'entrepreneuriat pour les entreprises du secteur de la musique appartenant à des Noirs ou des Autochtones*

## Conseils pour rédiger une demande de subvention

### 1. Commencez bien à l'avance.

Donnez-vous suffisamment de temps pour rassembler les documents requis pour votre demande. Certains éléments, tels que les états financiers, peuvent nécessiter un délai supplémentaire pour leur préparation.

### 2. Lisez attentivement les lignes directrices et les exigences liées à la demande.

Assurez-vous que votre entreprise et vos activités sont admissibles et correspondent bien au programme.

### 3. Si vous avez des questions, posez-les!

Le Bureau ontarien de promotion de la musique (BOPM) est là pour vous aider. Si vous avez besoin de précisions ou si vous avez des questions sur l'admissibilité ou les activités proposées, veuillez contacter le personnel du BOPM idéalement au plus tard 2 à 3 semaines avant la date limite du programme. Si vous attendez trop près de la date limite, vous risquez de ne pas recevoir de réponse à temps pour répondre à vos questions. Évitez donc ce stress et contactez rapidement [AcceleratiON@ontariocreates.ca](mailto:AcceleratiON@ontariocreates.ca).

### 4. Soyez réaliste dans votre demande de financement.

Établissez un budget d'activité qui correspond aux antécédents, à la capacité et au stade de croissance de l'entreprise. La faisabilité du budget proposé fera partie du processus d'évaluation. Il est donc important que la taille de votre budget et votre demande d'investissement soient raisonnables, compte tenu de ce que votre entreprise a démontré qu'elle pouvait fournir.

### 5. Présentez votre analyse de rentabilité unique et concurrentielle.

Accélération est un programme comparatif et concurrentiel; il est donc important que vous indiquiez dans votre demande comment votre entreprise se distingue des autres (ces liens de la Banque de développement du Canada peuvent vous être utiles pour présenter au mieux votre proposition de valeur ou votre argument de vente unique).

**6. Inclure des résultats projetés réalisables.**

Lorsque vous répondez aux questions de la demande concernant les objectifs de votre entreprise et l'activité ou les activités proposées, assurez-vous d'inclure les résultats prévus qui correspondent à vos antécédents en tant qu'entreprise. Les résultats prévus doivent sembler réalisables. Il est important de fournir une explication claire de la raison ou de la manière dont les résultats prévus seront atteints.

**7. Soyez concis et précis.**

Rédigez de façon claire, succincte et directe. Le nombre de mots est indiqué pour les questions à titre indicatif, mais une réponse plus longue ne signifie pas nécessairement qu'elle est meilleure. L'essentiel est que vous vous concentriez sur vos messages clés et que vous les rendiez aussi clairs et descriptifs que possible.

**8. Ne sous-estimez pas l'importance des documents de soutien.**

La demande vous offre la possibilité de fournir différents types de documents de soutien. La qualité et la quantité des documents que vous choisirez de soumettre peuvent contribuer à l'élaboration de votre analyse de rentabilité, à la crédibilité de vos activités proposées et au renforcement de votre demande globale.

**9. Vérifiez deux fois votre travail.**

Relisez attentivement votre demande pour en vérifier l'orthographe, la grammaire et l'exhaustivité. Si possible, demandez à quelqu'un d'autre de lire votre demande avant de la présenter.

**10. Présentez votre demande avant la date limite (si vous le pouvez).**

Les demandes de financement présentées à Ontario Créatif sont à envoyer avant **17 h (HNE)** à la date limite publiée. Soumettez-les tôt pour éviter les problèmes de dernière minute ou l'incapacité du personnel à vous aider si vous rencontrez des difficultés.