

Appel de propositions pour le traitement de pneus hors d'usage – 2024-2026

Voici les réponses aux questions reçues dans le cadre de l'Appel de propositions pour le traitement de pneus hors d'usage 2024-2026. Consultez le lexique du [cadre normatif](#) afin de connaître les définitions employées.

Vous avez des questions? Écrivez-nous à app@recyc-quebec.gouv.qc.ca.

MODALITÉS DE DÉPÔT D'UNE DEMANDE

Q1 : Il est demandé de fournir des états financiers. Que dois-je fournir si l'entreprise québécoise ne fait plus ses états financiers indépendants, mais que ses états financiers sont fondus dans les états financiers de la maison mère?

Il est possible de fournir des états financiers « consolidés » avec ceux de la maison mère. Si des états financiers « indépendants » sont disponibles pour les années précédant la fusion, ceux-ci peuvent également être fournis.

Q2 : Quels sont les éléments à présenter dans le plan de traitement ? Par exemple, est-il nécessaire de détailler des listes de clients et de prix ?

L'objectif du plan de traitement est de démontrer que l'organisation qui dépose une demande dispose d'une stratégie claire et bien établie afin de traiter les pneus qui seront reçus du programme. Le plan doit démontrer que l'organisation a les capacités de traiter les pneus, mais aussi qu'elle dispose de débouchés pour les produits/matières sortant de ses lignes de production. Ceci est particulièrement important pour de nouveaux centres de traitement, ou des centres existants, mais souhaitant diversifier leurs débouchés au travers de nouveau produits et marchés. Le plan de traitement vient apporter des éléments de contexte à l'ensemble de la demande, et permet d'apporter un éclairage supplémentaire sur des éléments comme les quantités demandées, les états financiers, le formulaire de demande, etc.

Pour l'exemple cité, sans que cela soit exhaustif, il pourrait être intéressant de détailler les grands distributeurs/intermédiaires de vente avec lesquels l'organisation fait affaire (si applicable), ainsi que leur localisation géographique (Québec, É.-U., Canada, etc.), de même que les orientations de développement pour les 3 prochaines années par exemple.

Foire aux questions

Concernant les prix, la liste de l'ensemble des items n'est pas nécessaire. Toutefois, un aperçu de la stratégie globale pourrait être pertinent (ex : marché milieu/haut de gamme, prix de vente moyen, volume anticipé, etc.).