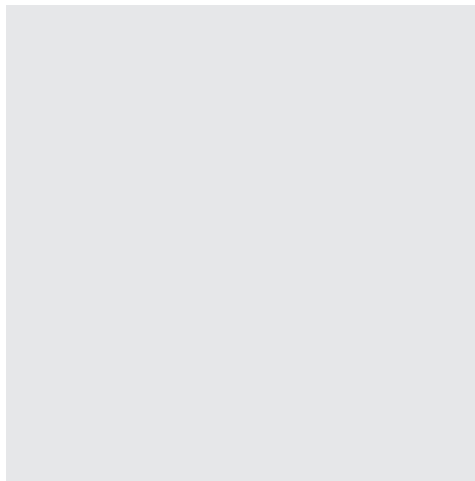


# S'OUTILLER POUR BIEN S'INTERNATIONALISER : RECENSION DES OUTILS DISPONIBLES POUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Le 5 décembre 2024



Centre de recherche  
en entrepreneuriat  
international



## Auteurs du rapport

**Alexandra Michaud**, professionnelle de recherche,  
Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

**Sophie Veilleux**, professeure titulaire,  
Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

## Équipe de recherche

**Étienne St-Jean**, Université du Québec à Trois-Rivière

**Matthias Pépin**, Université Laval

**Maripier Tremblay**, Université Laval

**Sébastien Tanguay**, Le Camp

**Richard Chénier**, Québec Tech

**Ghyslaine Goulet**, ACET

**Marjorick Foisy**, Centech

## Remerciements pour le financement

Cette recherche a été financée par le Fonds de Recherche du Québec (#345389).



## Sommaire exécutif

L'entrepreneuriat international consiste en la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'occasions d'affaires pour créer des avantages concurrentiels à partir de l'utilisation de ressources, la vente de produits ou de services au-delà des frontières.

Le présent guide recense 42 outils accessibles sur les sites Internet de différents organismes publics de soutien à l'internationalisation des entreprises. Il catégorise ces outils selon les étapes proposées dans le *Guide pas-à-pas à l'exportation* des Services des délégués commerciaux : l'évaluation du potentiel d'exportation, l'intégration aux chaînes de valeur mondiale, l'élaboration d'un plan d'exportation, la sélection d'un marché cible, l'élaboration de la stratégie de marketing international, l'implantation dans le marché cible, la livraison de la marchandise (expéditeurs et expédition), le financement, les aspects juridiques du commerce international et la vente en ligne. Les hyperliens permettent d'accéder aux outils.

De plus, ce guide inventorie les formations disponibles pour en apprendre davantage sur chacune des étapes de l'internationalisation.

## Tables des matières

Exportation.....	6
Étape 1 – Évaluer le potentiel d’exportation .....	6
FITT : Analyse situationnelle.....	6
PRIMO – Le diagnostic à l’export des ORPEX.....	6
Diagnostic à l’exportation.....	7
Étape 2 – S’intégrer aux chaînes de valeur mondiale .....	7
Étape 3 – Élaborer un plan d’exportation.....	7
Guide sur l’expansion à l’international.....	7
Liste pour votre projet d’exportation .....	8
Référentiel d’adaptation des activités d’EDC.....	8
Plan d’exportation.....	8
Programme d’accélération du commerce international (PAC).....	9
Étape 4 – Sélectionner le marché cible .....	9
Dossier de crédit d’une entreprise internationale .....	9
Info-pays et info-économies .....	9
Plan de commercialisation à l’international .....	10
Sélection des marchés.....	10
Recherche à propos du secteur canadien des technologies propres.....	10
Étape 5 – Élaborer la stratégie de marketing international.....	11
Modèle de plan marketing .....	11
Prospection de clients à l’étranger.....	11
Étape 6 – S’implanter dans le marché cible .....	11
Info-Tarif Canada .....	11
Vérif-Entreprise EDC.....	12
Programme Innovation.....	12
Table des exportateurs .....	12
Export 4.0.....	13
Étape 7 – Livrer la marchandise .....	13
EnListe EDC .....	13
Étape 8 – Financer les exportations.....	13
Calculateur du prêt commercial.....	14
Programme de soutien à la commercialisation et à l’exportation (PSCE).....	14

Programme Innovation .....	14
Financement de projets pour les PME et les grandes entreprises.....	15
Capital de développement pour les PME et les grandes entreprises.....	15
Crédits d'impôt pour les PME et les grandes entreprises.....	16
Capital de risque et fonds d'investissement.....	16
Facilitation de l'accès à l'aide financière .....	16
Financement à l'exportation .....	16
Financement CanExport pour les exportateurs, les innovateurs, les associations et les collectivités .....	17
Financement par le Service des délégués commerciaux.....	17
Étape 9 – Comprendre le côté juridique du commerce international.....	18
Formulaires disponibles.....	18
Étape 10 – Vendre en ligne à l'international .....	19
Faites prospérer votre présence mondiale grâce au commerce électronique .....	19
Outils à usages variés.....	20
Glossaire .....	20
Guide Femmes en commerce.....	20
ExportActions.....	20
Services conseils .....	21
Préparation aux missions commerciales.....	21
Soutien à certains groupes ou secteurs.....	21
Expansion aux entreprises.....	22
Mission commerciales d'Équipe Canada.....	23
Série Pleins Feux .....	23
<b>Formations.....</b>	<b>25</b>
Définir vos objectifs commerciaux .....	25
Qui sont vos clientes et clients ?.....	25
Formations et coaching .....	25
Série FITThabilités allégée .....	25

# Exportation

---

## Étape 1 – Évaluer le potentiel d'exportation

Les rudiments de l'exportation. Évaluez votre état de préparation en répondant à 15 questions. Cette étape explique ce que l'exportation rapporte, vous aide à savoir si votre entreprise est prête, aide à évaluer le potentiel d'exportation, parle du commerce international et la science, la technologie et l'innovation, puis elle inclut le questionnaire sur l'exportation. Voici les outils.

### FITT : Analyse situationnelle

Déterminez la situation actuelle de votre entreprise et les occasions de croissance. L'atelier aide à déterminer si vous êtes prêt à prendre de l'expansion et les marchés qui vous conviennent le mieux. Explique comment évaluer l'état de préparation de votre organisation pour prendre de l'essor à l'étranger et à réaliser des recherches adéquates, efficaces et bon prix. L'outil permet d'apprendre à prendre des décisions pratiques qui mèneront votre entreprise sur la bonne voie en analysant vos données en regard de vos objectifs initiaux, à rédiger un sommaire de recherche qui présente les paramètres de la recherche à effectuer en fonction des objectifs de recherche ciblés pour l'initiative potentielle, à mener votre recherche rapidement et efficacement en suivant un plan sûr et avec les meilleures ressources possibles. De plus, il permet d'évaluer le degré de préparation de l'organisation à entreprendre la nouvelle initiative ou expansion de commerce international de présélectionner les meilleurs marchés internationaux potentiels à l'aide de recherches reposant sur des critères bien définis et de prendre des décisions valables qui mettront l'entreprise sur la bonne voie en analysant vos données en gardant vos objectifs initiaux à l'esprit. L'outil coûte 300 \$ avec une possibilité de rabais à l'achat d'au moins trois ateliers.

Source : <https://fittfortrade.com/fr/analyse-situationnelle>

Organisme : EDC

### PRIMO – Le diagnostic à l'export des ORPEX

Les ORPEX ont développé un outil uniforme permettant d'aiguiller les entreprises québécoises dans leur développement hors Québec. PRIMO est un diagnostic à l'export qui identifie les points importants à analyser pour le développement à l'exportation, comme le mode de distribution, les aspects financiers ou la propriété intellectuelle et le mode de production. Le diagnostic consiste de trois étapes, soit rencontrez une ORPEX, complétez le diagnostic avec l'expert puis comprendre et mettre en place les recommandations et les pistes d'amélioration pour le développement de l'entreprise.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## Diagnostic à l'exportation

Outil qui permet d'identifier ses capacités, ses forces et ses faiblesses pour l'exportation. Le diagnostic donne une évaluation et une analyse des capacités à l'internationalisation d'une entreprise. Avec cette analyse, une équipe de commissaires à l'exportation donne des conseils pour démarrer la démarche d'exportation. Le diagnostic permet une identification rapide des améliorations qui vont augmenter la performance, une adoption de meilleures pratiques d'exportation, un accès à du financement grâce aux conseils des experts et une accélération de la mise en action à l'international.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/diagnostic-a-l'exportation/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Étape 2 – S'intégrer aux chaînes de valeur mondiale

L'établissement de liens entre les économies du monde. Découvrez comment les chaînes de valeur mettent votre entreprise en contact avec le reste du monde. Cette étape inclut une description de la mondialisation, une explication pour mieux comprendre ce que sont les chaînes de valeur mondiale, elle parle de l'essor des chaînes de valeur mondiales (3 forces), elle parle aussi des chaînes de valeur mondiale et les exportateurs canadiens et explique les chaînes de valeur mondiale par rapport à votre entreprise (stratégies courantes).

## Étape 3 – Élaborer un plan d'exportation

La planification commence chez soi, avant d'exporter. Apprenez à élaborer un plan évolutif et à le tenir à jour. Cette étape explique l'importance de la planification avant d'exporter et comment faire un plan d'exportation (ce que chaque étape nécessite).

## Guide sur l'expansion à l'international

Guide aidant à faire une expansion réussie à l'international. Le Guide explique comment créer un plan d'entrée sur le marché, repérer de la nouvelle clientèle et évaluer les risques, les coûts et la logistique de votre expansion internationale. Il contient dans les grandes lignes : les piliers d'une croissance durable, évaluation du degré de préparation à une expansion internationale, la fixation des objectifs commerciaux, capacité de production et finances, sélectionner le bon marché pour croître l'entreprise, l'élaboration d'une grille risques-potentiel, création d'un plan d'entrée sur le marché, logistique d'une entrée dans un nouveau marché, comment trouver les bons partenaires internationaux et la vente en ligne.

Document PDF gratuit

Source : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/guides/expansion-internationale>

Organisme : BDC

## Liste pour votre projet d'exportation

Guide étape par étape qui aidera à maximiser vos chances de réaliser votre projet d'expansion. Découvrez les mesures à prendre pour préparer votre entreprise, évaluer votre degré de préparation et mettre en œuvre une stratégie d'entrée sur le marché réussie. L'outil aide à évaluer l'entreprise avant l'exportation, choisir les marchés ciblés, planifier une stratégie d'entrée sur le marché et mettre en œuvre votre plan d'expansion.

Le document contient 4 sections nommées : évaluation de votre degré de préparation (organisationnel, opérationnel, financier), détermination de vos marchés, planification de votre stratégie d'entrée sur le marché et mise en œuvre de votre plan.

Document PDF gratuit

Source : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/liste-contrôle-projet-exportation-succes>

Organisme : BDC

## Référentiel d'adaptation des activités d'EDC

Aide à évaluer et à adapter votre modèle d'affaires pour pouvoir planifier avec assurance la reprise de vos activités et votre croissance à long terme. Permet de se poser les bonnes questions, analyser la nouvelle réalité et dresser un plan d'adaptation.

On retrouve dans le référentiel : un plan pour planifier et prévoir vos mesures d'adaptation : Outil modifiable qui oriente la stratégie d'adaptation et la reprise des activités à long terme. Il contient 9 champs prioritaires à remplir (Document PDF) ; un exemple de plan d'adaptation des activités dont vous pouvez vous inspirer : L'exemple montre comment dresser votre propre plan d'activité (Document PDF) ; un guide d'utilisation contenant des questions qui orienteront vos réflexions et vos décisions : le guide comprend une série de questions pour aider à évaluer 9 aspects des activités de l'entreprise. Il vise à stimuler la pensée stratégique et aiguiller vers des solutions (Document PDF) et des ressources et des outils pour vous aider à explorer les derniers renseignements et à élaborer votre stratégie : guide sur la reprise des activités et la résilience des entreprises en contexte de Covid-19 (Document PDF).

Source : <https://www.edc.ca/fr/premium/outil/construire-votre-strategie.html>

Organisme : EDC

## Plan d'exportation

Le plan d'exportation est un plan d'affaires axé sur les marchés étrangers. Il permet d'identifier les marchés cibles, les objectifs d'exportation, les stratégies d'entrée, les ressources nécessaires et les résultats attendus. Il décrit la vision et les orientations et permet la mobilisation des parties prenantes.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/plan-dexportation/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent



## Programme d'accélération du commerce international (PAC)

Le Programme d'accélération du commerce international (PAC) manufacturier est destiné aux start-ups et PME du Québec. Il permet de développer votre stratégie d'exportation. Les cohortes sont composées d'une quinzaine d'entreprises avec qui échanger. Pour ce programme, une équipe de conseillers experts dans la commercialisation, les finances, la fiscalité, la logistique, les douanes et la propriété intellectuelle vous accompagne dans vos réflexions et dans la mise en place d'un plan d'affaires à l'international. Le programme offre une possibilité de visiter une usine ayant participé au PAC (cette année, usine 4.0 de la société Adfast). De plus, le programme permet d'être en mesure d'établir une feuille de route à l'interne, d'anticiper les risques (douanier, financier...), de structurer votre stratégie commerciale et de demander du financement.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/programme-dacceleration-du-commerce-pac-international-pour-le-secteur-manufacturier/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Étape 4 – Sélectionner le marché cible

La sélection d'un marché cible peut faire la différence entre la réussite et l'échec. Sachez comment cibler le bon marché. Cette étape inclut une description des études sur les marchés internationaux (étapes fondamentales d'une étude de marché) et une description des types d'études de marché.

### Dossier de crédit d'une entreprise internationale

À partir du site d'EDC, il est possible d'obtenir gratuitement un dossier de crédit d'une entreprise internationale. À l'aide de Creditsafe optimisé par Equifax, il est possible d'obtenir le dossier complet de n'importe quelle entreprise partout dans le monde. Creditsafe optimisé par Equifax est un chef de file mondial du renseignement sur le crédit commercial. Ils font équipe avec EDC pour appuyer les exportateurs canadiens.

Source : <https://www.creditsafe.com/ca/fr/ppc/rapports-et-surveillance-des-affaires-internationales.html>

Organisme : EDC

### Info-pays et info-économies

Au niveau de l'information par pays on obtient la position d'EDC par rapport au pays recherché basé sur les restrictions imposées par le gouvernement du Canada, les risques politiques et liés aux droits de la personne et à la corruption ainsi que d'autres facteurs qui peuvent entrer en jeu, comme la taille et la diversification de l'économie, et le risque de catastrophes naturelles ; l'analyse trimestrielle des risques pays : permet de rester au fait de l'évolution rapide des marchés, des nouvelles occasions, ainsi que des risques politiques et économiques récents qui pourraient toucher votre entreprise ; les prévisions à l'exportation : expertise d'économistes chevronnés d'EDC pour être au fait des tendances façonnant le commerce international et le secteur canadien des exportations ; l'avertissement à l'intention des voyageurs à destination de ce marché ; la description de l'environnement d'affaires du pays demandé ainsi qu'un livre

numérique qui passe en revue chacun des accords de libre-échange du Canada et explique quand et comment en tirer parti pour faire des affaires à l'étranger.

Source : <https://www.edc.ca/fr/info-pays.html>

Organisme : EDC

## **Plan de commercialisation à l'international**

Un plan de commercialisation à l'international est une étape cruciale pour l'évolution d'une entreprise. Le développement à l'international doit être structuré pour maximiser les retombées positives de l'entreprise. Le plan de commercialisation à l'international permet d'identifier et de définir vos objectifs, de déterminer les tendances de votre secteur, analyser l'environnement interne et externe de l'entreprise ou caractériser la clientèle cible et la concurrence pour spécifier l'avantage concurrentiel. Le plan de commercialisation permet de planifier la mise en marché à l'extérieur du Québec et du Canada de votre produit et/ou service.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## **Sélection des marchés**

Experts aidant à cerner le marché le plus avantageux dans votre secteur et votre industrie. L'entrepreneur obtient une définition, recherche et classification des marchés potentiels propre au secteur d'activité, une sélection des marchés cibles en fonction de la réalité de l'entreprise, des recommandations et pistes d'action, des avis d'experts sur le potentiel de croissance et de réduction des risques ainsi qu'une soumission d'un rapport.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/selection-des-marches/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## **Recherche à propos du secteur canadien des technologies propres**

Recherche sur les technologies propres qui sont actuellement en émergence qui joueront un rôle central dans la transition énergétique du Canada. Le développement de technologies est crucial au Canada pour garder un avantage concurrentiel. Ce domaine sera essentiel aux exportations et à la diversification des marchés. La recherche contient de l'information sur le marché mondial des technologies propres, le marché canadien des technologies propres ainsi que les tendances et les débouchés au Canada en termes de technologies propres.

Source : <https://www.edc.ca/fr/guide/rapport-sur-les-technologies-propres-d-edc.html>

Organisme : EDC

## Étape 5 – Élaborer la stratégie de marketing international

Les marchés ne sont pas tous les mêmes. Apprenez à gérer les différences culturelles. Cette étape inclut une description du plan de marketing pour l'exportation, une explication des nombreux «P» du marketing international, comment élaborer un plan de marketing pour l'exportation, comment établir des prix, comment faire sa promotion et une description des outils de marketing possibles.

### Modèle de plan marketing

Feuille de route qui permet de planifier votre stratégie de marketing étape par étape. Format Word à télécharger gratuitement incluant un gabarit préfait. Le gabarit inclut 7 parties : Définition de la marque, identification de la clientèle cible, identification de la concurrence, analyse FFOM de l'entreprise, ce qui vous distingue, le processus d'achat des clients et le plan d'action.

Document PDF gratuit

Source : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/modele-plan-marketing>

Organisme : BDC

### Prospection de clients à l'étranger

Aide personnalisée afin de recruter de nouveaux clients ou des distributeurs sur les marchés hors Québec. Les experts cible et aide à entrer en contact avec toute entreprise qui démontre un intérêt pour les produits ou services. Cela permet au client d'avoir un soutien dans la stratégie de développement des affaires, d'avoir une recherche et une qualification des clients, des partenaires ou des distributeurs potentiels ainsi qu'une mise en relation avec les bons prospects.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/prospection-des-clients/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Étape 6 – S'implanter dans le marché cible

L'élaboration de votre stratégie d'entrée sur le marché. Découvrez comment les accords de libre-échange contribuent à votre planification. Cette étape inclut une explication des stratégies d'entrée sur le marché, comment établir une stratégie d'entrée, une description des méthodes d'entrée sur le marché, des informations sur les accords de libre-échange, comment savoir si on a besoin d'intermédiaires et comment choisir le bon intermédiaire.

### Info-Tarif Canada

Info-Tarif Canada est un outil en ligne gratuit qui est destiné aux propriétaires d'entreprise du Canada qui désirent exporter ou importer des produits. L'outil sert à fournir de l'information tarifaire en vigueur pour les pays avec lesquels le Canada a conclu un accord de libre-échange. Il va indiquer le tarif du produit recherché pour l'année en cours et pour les années subséquentes. Il

permet également de comparer les tarifs de plusieurs produits ou pays pour identifier l'option la plus avantageuse.

Il suffit d'indiquer si vous importez ou exportez. Ensuite, entrez le nom du produit à l'aide de mots-clés ou à l'aide du code du Système Harmonisé (SH). L'outil fournit une liste complète des codes SH [www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org). On obtient alors des résultats et l'outil donne la possibilité de les imprimer ou de les recevoir par courriel.

Source : <https://www.tariffinder.ca/fr/getStarted>

Organisme : BDC

## Vérif-Entreprise EDC

Aide à vérifier la crédibilité des fournisseurs et partenaires étrangers avant de s'associer à eux. Il suffit d'entrer le nom de l'entreprise et le pays d'origine pour obtenir les informations suivantes. Les informations données sont le siège social, les autres noms, les renseignements sur l'entreprise, le secteur et sous-secteur, le pays d'origine, le type d'entreprise, la taille de l'entreprise et les années de fonctionnement.

Source : <https://www.edc.ca/fr/mon-compte/home.html#/knowledge/company-insight>

Organisme : EDC

## Programme Innovation

Le programme a pour objectif d'appuyer les entreprises, en priorité les PME, dans la réalisation de leurs projets d'innovation au Québec ou en collaboration avec des partenaires situés à l'étranger. Il vise également à soutenir financièrement des entreprises privées afin qu'elles regroupent leurs efforts (projets mobilisateurs) pour mener à bien un projet de développement d'un produit ou d'un procédé novateur en mobilisant des universités, des centres publics de recherche ainsi que des PME. Les volets du programme se divisent en deux. Le volet 1 est pour le soutien aux projets d'innovation. Le mode de sélection des demandes en continu est suspendu, et ce, jusqu'à nouvel ordre. Seuls les appels de projets pourront être lancés, selon les besoins. Le deuxième volet est pour le soutien aux projets mobilisateurs. Le gouvernement du Québec a recours aux projets mobilisateurs pour soutenir financièrement des entreprises privées afin qu'elles regroupent leurs efforts pour mener à bien un projet de développement d'un produit ou d'un procédé novateur, en mobilisant des universités, des centres publics de recherche ainsi que des PME.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/toutes-nos-solutions/Programme-Innovations.html>

Organisme : Investissement Québec International

## Table des exportateurs

Rassemblement d'une vingtaine d'entreprises exportatrices autour d'études de cas pertinents. L'objectif de ces rencontres est de renforcer les liens entre les entreprises membres de la Table tout en échangeant sur des bonnes pratiques mises en place chez les pairs. Plus précisément, cette table permet de garder les membres informés et à l'affût des nouveaux projets, de susciter des échanges avec les professionnels du milieu, d'améliorer certaines connaissances des

membres, d'obtenir des réponses à des problèmes d'exportation et de participer à un petit-déjeuner de réseautage convivial entre pairs.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/table-des-exportateurs/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Export 4.0

Accompagnement et prospection sur le marché de l'automatisation industrielle en Nouvelle-Angleterre pour les entreprises québécoises de la robotique et de l'industrie 4.0. L'objectif est d'aider les entreprises à s'implanter sur le marché de la Nouvelle-Angleterre, qui est un important pôle de l'automatisation industrielle avec des entreprises de renom telles que Cognex, Teledyne, Nuance, MKS Instruments et Brooks Automation, ainsi que des laboratoires de recherche de premier plan comme le MIT Labs et des salons professionnels comme ATX East.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/export-4-0/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Étape 7 – Livrer la marchandise

La mise en marché des produits peut s'avérer difficile. Apprenez à bien gérer la logistique d'exportation. Cette étape inclut les règlements en matière de commerce international, les déclarations d'exportation, les licences d'exportation, la livraison des produits (modes de transport et incoterms), les transitaires et les courtiers en douane, les règles sur l'emballage des marchandises, le marquage et l'étiquetage, les assurances transport, les documents d'exportation, l'exonération et le report des droits de douane et les différences dans la prestation des services.

## EnListe EDC

Ressource permettant de vous connecter avec des transitaires et prestataires de services de qualité. Les transitaires sont approuvés pour des services fiables en chaîne d'approvisionnement et en logistique. Entrer dans quel pays vous désirez exporter, le mode de transport, le service requis et le secteur pour ensuite recevoir les suggestions de transitaires les plus appropriés selon le besoin.

Source : <https://www.edc.ca/fr/outil/enliste.html>

Organisme : EDC

## Étape 8 – Financer les exportations

Comprendre les risques et éviter les lacunes. Trouvez des possibilités de financement pour vous aider à réussir. Cette étape inclut une explication des risques liés au financement des exportations, de l'information sur les capitaux, de l'information pour savoir à qui s'adresser pour obtenir une aide financière, comment se faire payer et l'assurance contre le défaut de paiement.

## Calculateur du prêt commercial

Outil pour calculer les coûts d'un prêt commercial et établir un calendrier d'amortissement mensuel. Il suffit d'entrer le montant du prêt, d'entrer le taux d'intérêt annuel puis d'entrer la durée de l'emprunt. L'outil donnera le montant des paiements par mois ainsi qu'un calendrier de remboursements basé sur des paiements combinés imprimables. Il est également possible de demander un prêt à partir de cet outil après avoir fait le calcul.

Source : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/outils-financiers/calculateur-pret-commercial>

Organisme : BDC

## Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation (PSCE)

Demande d'aide financière. La trousse client permet de faire un parcours de préqualification afin de savoir si votre projet répond aux critères d'admissibilité. Donne également les changements importants du Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation. La Trousse client est créée pour vous accompagner et faciliter votre compréhension des éléments d'une demande de subvention conforme. Pour faire une demande, il faut vérifier l'admissibilité au programme, faire la lecture complète du Guide de présentation des demandes, télécharger et compléter le plan du projet et de la stratégie à l'exportation puis vérifier la liste de vérification. Finalement, prendre connaissance du pas à pas pour vous guider dans la plateforme de la demande et faire la demande.

**IMPORTANT** : Le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE) interrompt tous les volets (1, 2 et 3) du Programme PSCE. Cette suspension vise principalement à assurer la disponibilité des fonds afin de respecter les engagements contractuels. À titre de mandataire de ce programme, Investissement Québec doit ainsi suspendre la réception de nouvelles demandes jusqu'à nouvel ordre.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/toutes-nos-solutions/Programme-de-soutien-a-la-commercialisation-et-a-l-exportation-PSCE.html>

Organisme : Investissement Québec International

## Programme Innovation

Le programme a pour objectif d'appuyer les entreprises, en priorité les PME, dans la réalisation de leurs projets d'innovation au Québec ou en collaboration avec des partenaires situés à l'étranger. Il vise également à soutenir financièrement des entreprises privées afin qu'elles regroupent leurs efforts (projets mobilisateurs) pour mener à bien un projet de développement d'un produit ou d'un procédé novateur en mobilisant des universités, des centres publics de recherche ainsi que des PME.

Les volets du programme se divisent en deux. Le volet 1 est pour le soutien aux projets d'innovation. Le mode de sélection des demandes en continu est suspendu, et ce, jusqu'à nouvel ordre. Seuls les appels de projets pourront être lancés, selon les besoins.

Le deuxième volet est pour le soutien aux projets mobilisateurs. Le gouvernement du Québec a recours aux projets mobilisateurs pour soutenir financièrement des entreprises privées afin

qu'elles regroupent leurs efforts pour mener à bien un projet de développement d'un produit ou d'un procédé novateur, en mobilisant des universités, des centres publics de recherche ainsi que des PME.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/toutes-nos-solutions/Programme-Innovations.html>

Organisme : Investissement Québec International

## **Financement de projets pour les PME et les grandes entreprises**

Investissement Québec permet d'aider les entreprises à réaliser les idées/les projets en leur apportant un soutien financier. Investissement Québec offre des prêts à tarif concurrentiel, des prêts en partenariat avec d'autres prêteurs, un financement en quasi-capitaux propres («quasi-équité») sous forme de débenture ou de dette subordonnée ainsi qu'une garantie de prêt, soit une garantie de remboursement de la perte nette subie par l'institution financière qui vous accorde un prêt, une marge de crédit, une lettre de crédit ou tout autre engagement financier à court terme. Dans leur offre, le financement peut couvrir jusqu'à 100 % des coûts du projet, il est possible d'avoir une garantie de prêt aux modalités variables selon la situation de l'entreprise. De plus, le financement à court ou à long terme peut aller jusqu'à 25 ans et le moratoire de remboursement du capital est possible jusqu'à 24 mois. Les projets admissibles sont l'achat de machinerie et d'équipement ; l'agrandissement, la construction, la modernisation d'un bâtiment ; l'implantation sur un nouveau marché ; le refinancement ; le financement de crédits d'impôt ; la relève ou transfert d'entreprise par acquisition d'action ; la fusion et acquisition d'entreprises ; l'acquisition d'actifs incorporels ; le fonds de roulement ; la commercialisation de produits ou de services ; l'exportation et l'innovation.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/financement-de-projets.html>

Organisme : Investissement Québec

## **Capital de développement pour les PME et les grandes entreprises**

Investissement Québec offre un financement par actions, soit une prise de participation à partir de 10 M\$. Ils offrent également un financement par dette jusqu'à 100 M\$. Les prêts de premier rang se font généralement avec d'autres prêteurs et les modalités sont concurrentielles et conformes au marché. Les prêts subordonnés sont avec ou sans garantie. Leurs modalités seront établies en fonction de l'entreprise et les conditions du marché. La dette convertible a des modalités de conversion et le remboursement et la tarification seront faits selon la situation de l'entreprise ainsi que du marché. Les projets admissibles sont une acquisition d'une entreprise au Québec ou à l'étranger ; une croissance ou amélioration de la productivité et un rachat d'actions total ou partiel pour assurer la pérennité de l'actionnariat au Québec.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/capital-de-developpement.html>

Organisme : Investissement Québec

## Crédits d'impôt pour les PME et les grandes entreprises

Les crédits d'impôt sont offerts selon différentes entreprises :

- **Capital Synergie** : Les entreprises établies qui souscrivent à du capital-actions d'une société innovante en croissance
- **Développement des affaires électroniques** : Les entreprises du secteur des technologies de l'information
- **Gaspésie et régions maritimes** : Les entreprises qui exercent certaines activités en Gaspésie ou dans les régions maritimes
- **Production de titres multimédias** : Les entreprises du Québec qui produisent des titres multimédias
- **Crédit d'impôt pour la transformation numérique de la presse écrite** : Les entreprises de la presse écrite québécoise
- **Crédit d'impôt pour soutenir la presse d'information écrite** : Les entreprises qui possèdent un établissement au Canada et qui produisent et diffusent un média d'information écrit qui est reconnu à titre de média admissible.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/credits-d-impot.html>

Organisme : Investissement Québec

## Capital de risque et fonds d'investissement

Investissement Québec investit dans des projets novateurs, visionnaires, porteurs d'avenir. Cet apport de fonds, vital pour les entreprises, peut se faire directement ou indirectement par l'entremise de fonds spécialisés. L'investissement direct en capital de risque est en capitaux propres ou en quasi-capitaux propres. Cela va majoritairement être un investissement minimal de 1 M\$. Pour être admissible, il faut être localisé au Québec, avoir des gestionnaires expérimentés, exercer des activités, soit dans le manufacturier, les TI, les sciences de la vie et les technologies vertes, s'attendre à faire profit à court terme et avoir une structure financière et opérationnelle saine.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/produits-financiers/pme-et-grandes-entreprises/capital-de-risque-et-fonds-d-investissement.html>

Organisme : Investissement Québec

## Facilitation de l'accès à l'aide financière

Rencontre avec un expert pour financer un projet. L'expert est là pour appuyer le gestionnaire dans les démarches de financement en suggérant des programmes qui pourraient répondre aux besoins de l'entrepreneur.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## Financement à l'exportation

Les experts facilitent les démarches d'exportation et guident à travers toutes les sources de financement gouvernementales possibles. Ce service permet d'avoir un référencement rapide vers les programmes de financement appropriés, des conseils d'expertise sur les meilleures



pratiques et les exigences des bailleurs de fonds ainsi qu'une révision et un accompagnement jusqu'au dépôt de la demande.

Source : <https://excellence-industrielle.ca/services/exportation/financement-a-l'exportation/>

Organisme : Excellence industrielle Saint-Laurent

## Financement CanExport pour les exportateurs, les innovateurs, les associations et les collectivités

- **CanExport PME** : Financement pouvant atteindre 50 000 \$ pour les petites et moyennes entreprises (PME) qui veulent percer de nouveaux marchés internationaux.
- **CanExport Delegations dirigées par AMC** : Financement pour les PME sélectionnées pour participer à des missions commerciales et des délégations
- **CanExport Innovation** : Financement pouvant atteindre 75 000 \$ pour les PME, les établissements universitaires et les centres de recherche non gouvernementaux canadiens afin d'établir des partenariats en R-D dans des marchés étrangers de nouvelles technologies.
- **CanExport Associations** : Financement annuel pouvant atteindre 250 000 \$ pour les associations industrielles et les organisations commerciales nationales canadiennes afin de poursuivre des activités en matière de développement du commerce international liées à l'exportation commerciale
- **CanExport Investissement des communautés** : Le programme CanExport investissements des communautés offre un soutien financier aux communautés et aux organismes sans but lucratif pour les aider à attirer, à conserver et à accroître l'investissement direct étranger (IDE). Il soutient les efforts des communautés visant à créer des emplois pour les Canadiens, à soutenir l'innovation et à accroître les exportations. Le programme accorde des subventions non remboursables se situant entre 3000 \$ et 500 000 \$ pour couvrir jusqu'à 50 % des dépenses admissibles. Les ententes sont conclues pour une période d'un an, soit du 1<sup>er</sup> avril au 31 mars.

Source : [https://www.delequescommerciaux.gc.ca/funding\\_support\\_programs-programmes\\_de\\_financement\\_de\\_soutien.aspx?lang=fra](https://www.delequescommerciaux.gc.ca/funding_support_programs-programmes_de_financement_de_soutien.aspx?lang=fra)

Organisme : Services des délégués commerciaux

## Financement par le Service des délégués commerciaux

- **Banque de développement du Canada** : Aide et conseils financiers pour les PME de tous les secteurs d'activité, peu importe où elles se trouvent dans leur évolution
- **Exportation et développement Canada** : Solutions de financement et d'assurance destinées aux transactions internationales de votre entreprise. Exportation et développement Canada gère et assume le risque, pour une croissance en toute sécurité des entreprises canadiennes au-delà de nos frontières
- **Programme et incitatifs d'Investir au Canada** : Programmes lucratifs de recherche et développement et autres incitatifs visant à attirer des investissements au Canada
- **Réseau international de recherche et développement EUREKA** : Accès aux technologies, au savoir-faire et aux marchés de plus de 40 économies d'Europe, d'Israël, de Corée du Sud et maintenant du Canada

- **Concours de la plateforme mondiale de financement Horizon 2022** : Financement pour les Canadiens dans le cadre du pilier II d'Horizon Europe pour soutenir les collaborations de recherche internationales. Maximum de 250 000 \$ CAN par année
- **Carrefour de la croissance propre** : Un guichet unique d'informations sur le financement et les services pour vous aider à faire avancer votre projet de technologie propre

Source générale : [https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding\\_support\\_programs-programmes\\_de\\_financement\\_de\\_soutien.aspx?lang=fra](https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding_support_programs-programmes_de_financement_de_soutien.aspx?lang=fra)

Organisme : Services des délégués commerciaux

## Étape 9 – Comprendre le côté juridique du commerce international

L'interprétation des règles de participation peut être difficile. Maîtrisez la façon de protéger vos biens et vos services. Cette étape inclut une description des contrats internationaux, elle parle des lois applicables, elle décrit les contrats pour la vente de marchandises, les contrats pour la vente de services, elle décrit comment négocier dans d'autres cultures d'affaires, elle parle de la conduite responsable des entreprises, elle parle du respect des normes internationales, elle explique la protection des droits de propriété intellectuelle et le règlement des différends.

### Formulaires disponibles

Formulaires permettant de présenter une demande à Investissement Québec. Il est possible de les remplir directement à l'écran, de les imprimer et de les acheminer par courrier. En termes de produits financiers, il y a plusieurs formulaires classés par catégorie. La documentation générale offre la rédaction d'un plan d'affaires et les documents requis pour une demande d'intervention financière. Un document pour le financement de crédits d'impôt remboursables. Deux documents en lien avec une demande de prêt ou de garantie pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE) et pour l'économie du savoir. Il y a également un document pour la déclaration du prêteur et une autorisation d'échange de renseignements avec l'Agence de revenu du Canada. Trois documents s'offrent au niveau du Programme des immigrants investisseurs pour l'aide aux entreprises, soit une demande de contribution financière non remboursable, une demande de déboursement de la contribution financière non remboursable et un modèle de rapport de l'auditeur indépendant.

En termes de mesures fiscales, pour la documentation générale, ils offrent une grille de tarification pour les demandes d'attestation d'admissibilité des différentes mesures fiscales, un modèle de procuration, une demande de révision et des directives relatives aux descriptions des tâches dans les demandes d'attestations d'admissibilité. Au niveau de Capital Synergie, ils offrent une fiche détaillée, une demande d'attestation de placement autorisé et un rapport d'émission d'actions. Pour le développement des affaires électroniques, il y a une fiche détaillée et une demande d'attestation – Société et Employés. Pour la Gaspésie et certaines régions maritimes, on peut avoir une fiche détaillée Gaspésie/Régions maritimes – Activité de production, de transformation et de fabrication ainsi que pour la biotechnologie marine, mariculture et transformation des produits de la mer. Deux documents sont offerts pour une demande initiale d'admissibilité, soit une demande de certificat initial pour un crédit d'impôt pour la Gaspésie et certaines régions maritimes et une demande abrégée de ce même certificat.

Un document de demande de certificat d'entreprise reconnue et d'attestation d'employé en fonction de l'année civile d'admissibilité. Pour la production de titres multimédias, il est possible d'avoir une fiche détaillée pour le volet général et pour les sociétés spécialisées, une demande de certificat initial pour un titre multimédia, une demande d'attestation de travaux de production et une demande d'attestation de société spécialisée et de travaux de production. Pour la transformation numérique des entreprises de la presse d'information écrite, il y a une fiche détaillée et une demande d'attestations – Média et employé.

Finalement, il y a un document pour une réclamation pour perte, l'annexe A et B ainsi qu'un guide de procédure.

Source : <https://www.investquebec.com/quebec/fr/documentation/formulaires-autres-formulaires.html#autres>

Organisme : Investissement Québec International

## Étape 10 – Vendre en ligne à l'international

Il est facile de tirer avantage d'Internet. Accédez à de nouveaux marchés dans le confort de votre foyer. Cette étape inclut une explication du commerce électronique dans tous ses aspects, les applications et les avantages, une évaluation du potentiel en matière de commerce électronique, une définition de la localisation, les aspects techniques du commerce électronique, comment trouver des cyberclients éventuels et comment les vérifier, les paiements électroniques, le soutien aux clients en ligne ainsi que les réseaux sociaux.

### Faites prospérer votre présence mondiale grâce au commerce électronique

Aide aux entreprises qui cherchent à faire des affaires en ligne avec des clients se trouvant à l'étranger ou qui font elles-mêmes déjà des ventes à l'international. La SDC aide les entreprises en les aidant à accéder à un canal de vente en ligne, en travaillant pour faire augmenter le nombre de produits canadiens en vente sur des plateformes ciblées dans les marchés internationaux et en renforçant la notoriété mondiale des marques canadiennes en ligne. De plus, SDC organise des activités mettant en valeur l'image de marque du Canada pour aider les entreprises canadiennes à se faire connaître sur les marchés étrangers et comble les lacunes majeures en matière de renseignements stratégiques dans l'écosystème du commerce électronique dans l'ensemble des marchés où il est présent.

Plusieurs services sont offerts pour développer le commerce électronique. La SDC aide à activer le commerce électronique, promouvoir votre entreprise en ligne, fournir des services virtuellement, aide à avoir une durabilité dans le commerce électronique, protège votre entreprise dans un environnement numérique international, offre du financement et du soutien, offre des ressources et des partenaires ainsi que des événements et débouchés liés au commerce électronique.

Source : <https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/guides/e-commerce-electronique.aspx?lang=fra#e-commerce-electronique-4>

Organisme : Services des délégués commerciaux

## Outils à usages variés

### Glossaire

Dictionnaire de plus de 300 termes conçu pour aider à mieux comprendre les termes rencontrés dans les activités quotidiennes ou dans les rapports comptables et la banque. Cet outil permet de pouvoir parler le même langage avec un investisseur ou toute autre personne avec qui l'entreprise veut faire affaire.

Source : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/glossaire>

Organisme : BDC

### Guide Femmes en commerce

Guide offrant de précieux conseils pour aider les entreprises canadiennes détenues et dirigées par des femmes à prospérer à l'international. On retrouve dans le Guide : Trois bonnes raisons de se constituer en société avant d'exporter, syndrome de l'imposteur, financement à chaque étape de développement, le virage numérique, 7 stratégies pour réussir à l'étranger, 5 façons de retenir les meilleurs talents, bâtir un réseau qui répond à vos besoins, se démarquer en incarnant ses valeurs : Tease Tea ainsi que demandez à un expert : la conscience sociale de l'entreprise définie par de saines pratiques ESG.

Source : <https://www.edc.ca/fr/guide/edc-guide-femmes-en-commerce.html>

Organisme : EDC

### ExportActions

Collection de ressources gratuites conçues pour donner de l'information dont les entrepreneurs ont besoin pour réussir sur les marchés internationaux. L'onglet sur le site est divisé en 3 catégories de ressources :

- 1) **Idées et actualités commerciales** : l'information peut être recherchée à l'aide des filtres : catégories, industrie, région, type de format et type d'actif. Dans les types de format, on retrouve plusieurs ressources utiles : articles, balado, blogue, communiqué de presse, étude de cas, exemple de réussite, guide, livre numérique, outil, rapport, vidéo et zone commerce.

Source : <https://www.edc.ca/fr/exportactions.html>

- 2) **Webinaires et événements** : les webinaires permettent de se renseigner auprès des professionnels du commerce international pour développer votre entreprise. Les webinaires traitent d'un éventail de sujets d'intérêt dans la sphère commerciale. Permet d'apprendre comment conquérir de nouveaux clients et cerner votre prochain marché, et pourquoi il faut être en contact avec des agents de confiance sur le terrain et accéder à davantage de fonds pour faire prospérer votre entreprise. Les séances sont animées par des experts qui aident à prendre des décisions d'affaires avisées.

Sur le site, il y a un calendrier avec les webinaires à venir. Toutefois, plusieurs sont disponibles sur demande, donc qui sont disponibles en tout temps.

Source : <https://www.edc.ca/fr/evenements.html>

- 3) **Balados** : EDC à un balado animé par Mme Marie-Josée Richer qui permet de découvrir des récits qui maximiseront l'impact de l'exportation pour votre entreprise. Disponible sur Apple podcast, Spotify, Google podcast et Amazon music.

**Description du balado** : Joignez-vous à l'animatrice Marie-Josée Richer, entrepreneure sociale dynamique, cofondatrice de PRANA et chef de file dans la fabrication de grignotines plus saines et meilleures pour la planète, pour découvrir comment des entreprises canadiennes comme la vôtre partent à la conquête du monde et laissent leur marque. Découvrez les stratégies, les tactiques et les changements de mentalité qui peuvent vous propulser vers le succès à l'exportation, et venez écouter des experts et des entrepreneurs d'exception qui ont su tirer parti de l'impact de l'exportation et ont obtenu des résultats extraordinaires.

Source : <https://www.edc.ca/fr/impact-de-l'exportation-balado.html>

Organisme : EDC

## Services conseils

Réseau d'experts à votre disposition tout au long du développement à l'international pour aider à chaque étape. Les interventions sont spécialisées dans la problématique rencontrée. L'accompagnement peut être un soutien dans les démarches logistiques et douanières lors d'une première vente à l'international, une analyse et amélioration d'une stratégie de prospection ou un accompagnement dans les démarches de certification C-TPAT. Le réseau possède 65 experts.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## Préparation aux missions commerciales

Les experts aident à identifier les objectifs généraux et opérationnels, à définir une stratégie de veille avant départ ainsi qu'une traction commerciale. Pour bénéficier de retombées concrètes et favorables pour l'entreprise, le départ en mission doit être préparé 6 mois à 1 an avant de partir. Commerce International Québec offre également un service d'accueil aux acheteurs majoritairement pour des activités spécialisées dans un secteur d'activité précis.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## Soutien à certains groupes ou secteurs

**Service de croissance accélérée** : Conseils en financement, innovation, exportation et exploitation d'une personne assignée dans une optique de croissance pour les entreprises canadiennes.

Source : <https://ised-isde.canada.ca/site/service-croissance-acceleree/fr>

**Femmes d'affaires en commerce international:** Représentation et défense des femmes entrepreneures en commerce international qui désirent promouvoir leurs intérêts commerciaux et économiques.

Source : <https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/businesswomen-femmesdaffaires/index.aspx?lang=fra>

**Accélérateurs technologiques canadiens:** Aide consacrée aux entreprises canadiennes offrant déjà des technologies, des produits ou des services qui cherchent des occasions d'affaires dans les marchés étrangers.

Source : <https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/cta-atc/index.aspx?lang=fra>

**Programme canadien de l'innovation à l'international:** Aide à la création, à la mise au point, à l'adaptation et à la validation de technologies dont les chances de commercialisation sont élevées auprès de nos partenaires étrangers.

Source : <https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding-financement/ciip-pcii/index.aspx?lang=fra>

**Industries créatives:** Financement de projets d'exportation, opportunités commerciales et conseils pour les entreprises et organisations créatives (à but lucratif ou non) qui sont prêtes à exporter ou qui cherchent à percer les marchés internationaux.

Source : <https://www.canada.ca/fr/patrimoine-canadien/services/exportations-industries-creation/strategie-exportation-creative.html>

**Programme d'appui à l'exportation pour les entreprises autochtones:** Aide et ressources à l'exportation destinées aux entreprises canadiennes dont le titre de propriété, la gestion et l'exploitation reviennent à au moins 51 % à des personnes ou collectivités autochtones.

Source : [https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/indigenous\\_business-entreprises\\_autochtones/index.aspx?lang=fra](https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/indigenous_business-entreprises_autochtones/index.aspx?lang=fra)

**Programmes de bourses internationales:** Soutenir les établissements postsecondaires canadiens dans leurs efforts d'internationalisation grâce à des bourses entrantes et sortantes pour la faculté et les étudiants.

Source : <https://www.educanada.ca/scholarships-bourses/index.aspx?lang=fra>

Source générale : [https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding\\_support\\_programs-programmes\\_de\\_financement\\_de\\_soutien.aspx?lang=fra](https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding_support_programs-programmes_de_financement_de_soutien.aspx?lang=fra)

Organisme : Services des délégués commerciaux

## Expansion aux entreprises

**Programme d'accélération du commerce du Canada (en anglais seulement):** Stratégies, ressources et mentorat destinés aux entreprises qui veulent prendre de l'expansion, se développer et mettre en œuvre un plan d'exportation

**Corporation commerciale canadienne:** Services d'aide aux exportateurs qui veulent décrocher des contrats internationaux auprès d'entités publiques

**Le Forum pour la formation en commerce international (FITT) :** Rehaussez votre crédibilité et votre expertise internationales. Les cours et les ateliers du FITT vous permettent d'apprendre et d'obtenir une certification professionnelle

**Futurpreneur Canada :** Financement, mentorat et aide aux futurs entrepreneurs de 18 à 39 ans.

**Innovation Canada :** Le gouvernement du Canada vous écoute et vous propose des idées pour votre entreprise. Pour une liste personnalisée des subventions, conseils, contacts et plus encore à votre disposition

**Startup Canada (en anglais seulement) :** Aide au démarrage, à l'exploitation et à l'expansion d'entreprises au moyen de programmes numériques et d'événements de grand calibre

Source générale : [https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding\\_support\\_programs-programmes\\_de\\_financement\\_de\\_soutien.aspx?lang=fra](https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/funding_support_programs-programmes_de_financement_de_soutien.aspx?lang=fra)

Organisme : Services des délégués commerciaux

## Mission commerciales d'Équipe Canada

Les Missions commerciales d'Équipe Canada (MCEC) sont des missions de grande envergure menées dans la région indo-pacifique sous la direction d'un ou d'une ministre. Elles ciblent avant tout les secteurs d'innovation dans lesquels le Canada possède un avantage concurrentiel. Organisées par le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada, ces missions représentent également une initiative clé de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique.

Les MCEC visent à ouvrir des portes aux entreprises canadiennes, qu'il s'agisse de grandes sociétés diversifiées ou encore de petites et moyennes entreprises canadiennes, qu'il s'agisse de grandes sociétés diversifiées ou encore de petites et moyennes entreprises (PME), y compris celles qui sont détenues par les personnes 2ELGBTQI+, les personnes noires et autres personnes racisées, les Autochtones, les femmes et les jeunes.

Elles offrent aux entreprises et aux organisations canadiennes la chance de rencontrer des dirigeants d'entreprises et des décideurs gouvernementaux, de profiter du soutien sur le terrain offert par le réseau commercial du Canada, d'obtenir de précieux renseignements sur les marchés et d'avoir accès à d'immenses possibilités de croissance et de visibilité, dont des rencontres interentreprises personnalisées.

Source : [https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade\\_events-evenements\\_commerciaux/trade\\_missions-missions\\_commerciales/about-a\\_propos.aspx?lang=fra](https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade_events-evenements_commerciaux/trade_missions-missions_commerciales/about-a_propos.aspx?lang=fra)

Organisme : Service des délégués commerciaux

## Série Pleins Feux

Guides informatifs fournissant des renseignements, des conseils et des ressources utiles pour aider une entreprise à devenir plus compétitive sur la scène internationale. Les guides informatifs sont sur plusieurs aspects du commerce international :

- Commerce inclusif : Opportunités mondiales pour la diversification des fournisseurs
- Diversification des marchés : Expansion pour développer votre entreprise à l'échelle mondiale

- Dimension interculturelle des affaires : Renseignements pour franchir le fossé culturel.
- Études de marché : Préparation pour accéder aux marchés mondiaux
- Financement des exportations : Soutien des transactions pour des opportunités internationales
- Cybersécurité : Protection contre les menaces en ligne pour votre entreprise
- Responsabilité sociale : Innovation pour réduire les coûts d'exploitation
- Marketing international : Promotion pour augmenter les revenus mondiaux
- Chaînes de valeur mondiales : Connexion pour étendre votre réseau d'affaires
- Libre-échange : Mesures d'atténuation pour accéder efficacement aux marchés internationaux
- Commerce électronique : Automatisation pour atteindre des millions de clients dans le monde entier

Source : [https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/guides/spotlight-pleins\\_feux/index.aspx?lang=fra](https://www.deleguescommerciaux.gc.ca/guides/spotlight-pleins_feux/index.aspx?lang=fra)

Organisme : Services des délégués commerciaux



# Formations

---

## Définir vos objectifs commerciaux

Thème : Définir vos objectifs commerciaux (Marketing, ventes et exportation)

Cours de 10 minutes qui enseigne à établir des objectifs commerciaux qui favorisent l'amélioration et la croissance constantes. Apprendre à définir les résultats souhaités, puis à les poursuivre. Le cours aborde ce qui fait un bon objectif commercial, comment des objectifs précis vous permettent de prévoir un budget et de mesurer le rendement, pourquoi vous devez éviter les objectifs « flatteurs » et des études de cas décrivant comment les entreprises utilisent des objectifs pour améliorer leur marketing.

Lien : [https://catalogue.bdc.ca/product?catalog=Definir\\_vos\\_objectifs\\_commerciaux](https://catalogue.bdc.ca/product?catalog=Definir_vos_objectifs_commerciaux)

Organisme : BDC

## Qui sont vos clientes et clients ?

Thème : Qui sont vos clientes et clients (Marketing, ventes et exportation)

Cours de 15 minutes qui apprend à comprendre votre clientèle et à la guider avec succès tout au long du parcours allant de la découverte de votre entreprise à la considération de vos offres et jusqu'à l'achat. Le cours aborde de que sont les personas et comment elles peuvent vous aider à cibler une clientèle plus importante, comment créer des personas, comprendre le parcours client et comment l'améliorer et des études de cas pour vous aider à mieux comprendre votre clientèle

Lien : [https://catalogue.bdc.ca/product?catalog=Qui\\_sont\\_vos\\_clientes\\_et\\_clients](https://catalogue.bdc.ca/product?catalog=Qui_sont_vos_clientes_et_clients)

Organisme : BDC

## Formations et coaching

Commerce International Québec et ses experts offrent des formations spécifiques pour les exportateurs accomplis mais également pour les nouveaux exportateurs et les entreprises en phase de préparation des démarches à l'exportation. Le coaching permet d'avoir un accompagnement dans toutes les étapes du développement, comme la négociation ou rencontrer un nouvel acheteur. L'accompagnement se fait avec un expert du réseau des ORPEX selon la situation.

Source : <https://ciquebec.ca/services-pour-entrepreneurs/>

Organisme : Commerce International Québec (ORPEX)

## Série FITThabilités allégée

Divers documents PDF et sous forme de vidéo donnant l'information dont vous avez besoin et appliquez ces nouvelles connaissances immédiatement. Ce sont des unités informatives qui se lisent en à peine une heure. De plus, à chaque fois qu'on en télécharge une, on obtient un rabais de 25 % pour l'achat de n'importe quel cours ou atelier en ligne FITThabilités.

Plusieurs ateliers sont disponibles selon différents besoins. En termes de ressources au niveau de la faisabilité du commerce international, trois ateliers sont disponibles :

### **Atelier 1 : Analyses et atténuation des risques de change**

Découvrez l'impact des risques de change sur vos activités et comment choisir des stratégies d'atténuation de risques et de gestion des risques de change adaptées à vos besoins. Donne un document PDF avec les concepts clés et une vidéo dans laquelle un professionnel accrédité en commerce international (PACI) explore les concepts clés et fournit un contexte pratique au moyen d'exemples concrets. Les apprentissages sont : Le processus de gestion des risques de change, l'examen des données concernant le risque de change, la détermination de l'horizon temporel de l'entreprise pour dresser les meilleurs plans financiers, l'atténuation du risque de change au moyen de stratégies de couverture et la gestion des dates de règlement au moyen de swaps de change.

### **Atelier 2 : Analyse des coûts et analyse visant l'établissement du prix pour l'exportation de produits**

Explique comment analyser les coûts et établir une stratégie d'établissement de prix pour assurer la viabilité de vos transactions. Impact des Incoterms et des codes SH sur les coûts. Établir une stratégie d'établissement du prix en fonction des facteurs de marché, environnementaux et internes. Document PDF + vidéo. Les apprentissages sont : Le processus d'analyse des coûts et d'analyse visant l'établissement du prix, le système de désignation et de codification des marchandises, déterminer le coût d'exportation, élaborer une stratégie de prix et évaluer la viabilité de la transaction.

### **Atelier 3 : Analyse et atténuation des risques commerciaux**

Comment déterminer tous les principaux éléments de risques, mesurer la probabilité des risques et élaborer un plan pour les atténuer. Document + vidéo. Les apprentissages sont : Le processus de gestion des risques commerciaux, l'examen des données concernant le risque commercial, la détermination des risques principaux et mesure de la probabilité et des répercussions, la mise au point d'options et choix de stratégies et la mise en œuvre des stratégies et évaluation des résultats.

En termes des ressources au niveau des stratégies d'entrée sur les marchés internationaux, 2 ateliers sont disponibles :

### **Atelier 1 : Choisir une stratégie d'entrée sur le marché**

Découvrez les forces et les faiblesses de chaque option d'entrée sur le marché, ainsi que le processus correspondant afin de choisir la stratégie qui vous convient le mieux. Document + vidéo.

### **Atelier 2 : Contrats et accords de partenariat internationaux**

Apprenez comment sont définis les droits et obligations de chaque partie, les règles internationales qui régissent vos contrats et comment régler des différends le cas échéant. Document + vidéo.

En termes des ressources au niveau de la chaîne de valeur mondiale, 2 ateliers sont disponibles :

### **Atelier 1 : Documents et transactions de commerce international**

Apprenez à remplir, soumettre et gérer correctement tous les documents requis, en mettant les points sur les « I » et les barres sur les « T ». Document + vidéo.

### **Atelier 2 : Traversée des frontières et gestion des douanes**

Découvrez comment fonctionnent des agences de douane et de sécurité à la frontière, les étapes à suivre pour respecter tous les règlements, protocoles et programmes douaniers, et comment les courtiers en douane peuvent nous aider. Document + vidéo.

En termes des ressources au niveau des produits et services pour un marché mondial, 1 atelier est disponible :

### **Atelier 1 : Gestion des flux de trésorerie**

Découvrez quels sont les risques liés à la propriété intellectuelle (PI) sur les marchés mondiaux, comment protéger votre PI dans d'autres pays et comment identifier les dernières tendances en matière de PI. Document + vidéo.

En termes des ressources au niveau de la vente et du marketing international, 3 ateliers sont disponibles :

### **Atelier 1 : Établir des réseaux de ventes sur les marchés internationaux**

Apprenez ce qui a une incidence sur votre trésorerie, les changements que vous pouvez apporter pour améliorer votre trésorerie, comment effectuer des prévisions et élaborer un plan de trésorerie. Document + vidéo.

### **Atelier 2 : Marketing soutenu par les technologies numériques**

Apprenez comment accroître le trafic sur votre site Web, à améliorer l'expérience client en ligne et à influencer les décisions des clients à chaque point de vente. Document + vidéo.

### **Atelier 3 : Adapter les produits et services**

Apprenez à identifier vos options d'adaptation, à choisir l'option la mieux adaptée à vos clients et aux exigences du marché, et à personnaliser votre proposition de valeur et votre tarification pour garantir le succès. Document + vidéo.