



Programme de formation individualisée pour le développement des exportations

La Société de développement économique du Nord de l'Ontario (SDENO/ONEDC) est fière d'annoncer un programme NOUVEAU qui vise à aider les petites et moyennes entreprises installées dans le nord de l'Ontario à appuyer la croissance de leurs exportations. En ces temps difficiles, les entreprises doivent adopter de nouvelles approches et des solutions innovatrices pour réussir dans les marchés internationaux. Si votre entreprise est prête à exporter, le Programme de formation individualisée pour le développement des exportations (PFIDE) peut payer les services d'experts qualifiés qui vous aideront à rehausser le rendement de vos exportations grâce à des activités de formation et/ou de planification stratégique.

Dans le cadre du programme Exportations Nord de l'Ontario, le PFIDE est livré par la SDENO et financé par FedNor avec le soutien de la Société de gestion du Fonds du patrimoine du Nord de l'Ontario. Le PFIDE n'est pas une approche généraliste. Au contraire, nous reconnaissons que chaque entreprise a des besoins spécifiques en matière de formation et d'exécution pour l'exportation, y compris, sans s'y limiter, dans les domaines de la vente, du service, de la gestion des relations avec les clients, etc. Ce programme s'adapte à vos besoins particuliers.

Si vous envisagez sérieusement d'augmenter les résultats à l'exportation de votre entreprise grâce à des initiatives de formation ou de planification stratégique bien ciblées, ce programme fournit un soutien financier en temps opportun pour vous aider à atteindre vos objectifs de croissance internationale.

► Qui est admissible?

- Les entreprises installées dans le nord de l'Ontario qui ont achevé le Programme de commercialisation stratégique des exportations (PCSE) ou des exercices semblables en planification stratégique des exportations, ainsi que les entreprises ayant au moins cinq années d'expérience en exportation et une stratégie ou un plan de commercialisation actualisés pour leurs exportations.
- Revenu annuel d'au moins un million de dollars
- L'entreprise doit être enregistrée depuis au moins deux ans; être en conformité avec les lois et les règlements gouvernementaux; et ne pas recevoir d'autres fonds du secteur public pour ce même projet.

D'autres types d'activités pourraient être jugées admissibles, à la discrétion du comité d'évaluation de l'Étape 1. Le comité du PFIDE a le droit de déterminer l'admissibilité ou l'inadmissibilité des coûts des activités indiquées dans votre demande. Le PFIDE rembourse uniquement les experts-conseils non liés à votre entreprise et ne couvre pas la rémunération ou les salaires du personnel interne de l'entreprise. Les coûts inadmissibles peuvent inclure, sans s'y limiter, l'achat de logiciels, de matériel, de licences ou d'autres immobilisations.

► Quelles activités sont admissibles?

Exemples de services admissibles en formation à l'exportation que les entreprises pourraient vouloir explorer :

- Planification stratégique et développement des exportations
- Développement professionnel et accompagnement du personnel des ventes
- Gestion et planification du rendement des ventes
- Créer et communiquer des propositions de valeur efficaces
- Trouver et former des agents ou des distributeurs et travailler avec eux
- Formation en ventes à l'international
- Formation culturelle pour l'accès à des marchés étrangers
- Le marketing entrant comme outil générateur de ventes
- Analyse de l'écart du marketing et des ventes
- Formation visant les opérations ou la productivité ayant un impact direct sur l'exportation

Optimiser les résultats de votre entreprise à l'exportation



NORD DE L'ONTARIO
EXPORTATIONS
DIVERSIFICATION. EXPANSION. RÉUSSITE.

Comment fonctionne le programme?

Les entreprises qui s'intéressent au programme peuvent obtenir le formulaire de demande « Étape 1 », dans lequel elles fournissent un aperçu général de leur projet et voient les critères d'admissibilité.

À la discrétion de la SDENO, les entreprises ayant un projet admissible robuste sont invitées à soumettre le formulaire de demande « Étape 2 », dans lequel il faut fournir une description détaillée du projet et une proposition d'échéancier des initiatives de formation ou de planification envisagées.

Le demandeur doit aussi indiquer la rémunération demandée par l'expert-conseil indépendant qui fournirait les services à l'entreprise, ainsi que ses compétences pour ce projet.

N.B. Les entreprises doivent montrer comment les activités proposées les aideront à soutenir la croissance et le développement de leurs exportations.

Une entente de financement devra être conclue avec les demandeurs approuvés et spécifiquement pour les projets décrits. Cette entente précisera notamment les conditions de l'approbation du financement, y compris les modalités de paiement et l'apport de l'entreprise.

Le PFIDE a deux volets :

► Entreprises ayant un plan stratégique pour les exportations

Les entreprises ayant déjà achevé le Programme de commercialisation stratégique des exportations (PCSE) ou des activités apparentées, comme le Programme d'accélération du commerce international (PAC) du Canada, ou qui ont au minimum cinq ans d'expérience en exportation avec une stratégie d'exportation ou un plan de marketing établi, peuvent demander une subvention pouvant atteindre 70 % des frais de la formation jusqu'à concurrence de 21 000 \$ (le coût maximal du projet étant de 30 000 \$). Les entreprises admissibles peuvent aussi affecter une partie de la subvention à une opérationnelle liée aux résultats des exportations ou à la mise à jour de leur plan stratégique pour les exportations.

Exemple : L'entreprise A, qui a achevé le PCSE, souhaite rehausser le rendement de son équipe des ventes à l'international et évaluer l'efficacité de son système de gestion des ventes.

Pour mener ces initiatives, elle a demandé une subvention de 21 000 \$ (le coût total du projet étant de 30 000 \$).

► Nouvelles entreprises prêtes pour l'exportation ou entreprises sans plan stratégique pour l'exportation

Les entreprises n'ayant pas l'expérience requise dans le domaine des exportations peuvent demander une subvention couvrant 70 % du total des coûts d'un projet jusqu'à concurrence de 7000 \$ (le coût maximal du projet étant de 10 000 \$), pour préparer une stratégie d'exportation ou cerner des aspects à améliorer dans leurs opérations qui soutiennent l'exportation. Une fois que le projet est mené à terme, l'entreprise peut faire une demande pour le reste des fonds jusqu'à concurrence de 21 000 \$ afin de soutenir des initiatives de formation liées à l'exportation. Veuillez noter que la contribution maximale du PFIDE à des initiatives subventionnées est de 21 000 \$.

Exemple : L'entreprise B ne fait que débiter en exportation, donc elle a demandé 7000 \$ pour mener avec un expert-conseil indépendant un exercice d'analyse de sa stratégie d'exportation et l'analyse d'écart de sa commercialisation et de ses ventes. L'exercice a indiqué que pour rehausser les résultats à l'exportation, il faut rehausser les compétences de l'équipe des ventes. Donc, l'entreprise a ensuite demandé une subvention de 14 000 \$ (le reste du montant de 21 000 \$) afin d'obtenir cette formation.

Comment soumettre une demande?

Les demandes sont étudiées selon le principe premier arrivé, premier servi. Les fonds du programme étant limités, toutes les demandes qui répondent aux critères du programme ne seront pas nécessairement approuvées.

Pour demander des renseignements ou un formulaire de demande pour l'Étape 1, veuillez contacter :

Jenni Myllynen

Gestionnaire de programme

@ jenni.myllynen@grandsudbury.ca

Kristen McKee

Coordonnatrice de programme

@ kristen.mckee@grandsudbury.ca

