

Projet de plan du programme d'exportation 2025-2026 Cohorte

Phase 1 : Fondements commerciaux et préparation à l'exportation

Objectif : Renforcer votre activité principale, valider la demande et vous préparer à l'internationalisation.

Formation :

1. **Lancement en présentiel** (lundi après-midi et mardi matin) : Export Readiness 101 & *Exporter Business Model Canvas*, définition des objectifs + guide à l'exportation. Présentation du programme, réseautage/brise-glace, cohorte, et réflexion sur des modèles commerciaux évolutifs et prêts à l'exportation. Définissez des objectifs de croissance internationale clairs et apprenez à élaborer votre feuille de route pour l'exportation.
Date : 6 et 7 octobre, Truro NS
2. **Découverte des clients**
Affinez votre proposition de valeur, votre message et vos segments de clientèle.
Date : 21 octobre (Zoom)
4 novembre (Zoom)
3. **Entrepreneuriat et bien-être**
Renforcez votre résilience, évitez le burn-out et partagez vos stratégies
Date : 14 octobre (Zoom)
4. **Tirer parti des outils d'IA pour les petites entreprises**
Utilisez des outils d'IA et des GPT personnalisés pour accélérer la recherche, la création de contenu et la connaissance des clients.
Date : 18 novembre (Zoom)
Atelier préliminaire sur l'état d'esprit IA pour ceux qui ont besoin de bases (1 heure)
Date : 13 novembre (Zoom)
5. **Principes et psychologie de la tarification**
Apprenez les aspects psychologiques de la tarification et des stratégies de prix.
Date : 2 décembre (Zoom)
6. **ESG pour les exportateurs**
Découvrez comment les pratiques environnementales, sociales et de gouvernance influencent les décisions des acheteurs, la conformité et la réputation sur les marchés mondiaux.
Date : 16 décembre (Zoom)
*Composante réseautage de 25 minutes

Phase 2 : Stratégie d'éducation à l'exportation et d'entrée sur le marché

Objectif : élaborer une stratégie d'entrée sur le marché, définir les prix, préparer les ventes mondiales et se développer de manière responsable.

Formation :

1. Stratégies d'entrée sur le marché + outils d'étude de marché

Apprenez à choisir le bon marché, à le valider et à planifier votre entrée sur celui-ci.

Date : 13 janvier (Zoom)

2. Ventes et marketing à l'international

Élaborez des stratégies de commercialisation qui parlent aux acheteurs internationaux.

Date : 27 janvier (Zoom)

3. Tarification à l'exportation pour les entreprises de produits

Comprenez les coûts au débarquement, les marges et la tarification pour les exportations de produits.

Date : 10 février (Zoom)

4. Tarification à l'exportation pour les entreprises de services

Apprenez à fixer les prix et à proposer des offres de services pour les clients internationaux.

Date : 12 février (Zoom)

5. Veille concurrentielle

Étudiez vos concurrents internationaux et définissez comment vous démarquer.

Date : 17 février (Zoom)

6. Préparation d'une mission commerciale et collaboration avec un intermédiaire

3 mars (Zoom)

*25 minutes consacrées au réseautage

7. Storytelling à l'exportation : comment présenter votre produit aux acheteurs internationaux

Élaborez un argumentaire convaincant pour les partenaires, acheteurs et investisseurs internationaux.

17 mars (Zoom)

8. Expédition, logistique et expansion des opérations

Comprendre les douanes, l'exécution des commandes, les partenariats et comment opérationnaliser les exportations. Présentation d'un courtier en douane.

Date : 31 mars (Zoom)

9. Webinaire sur les ressources et clôture du programme

Présentation de la BDC, présentation de l'EDC, avocat spécialisé en commerce international

Date : 14 avril (Zoom)

*Composante réseautage de 25 minutes

Offres de programmes supplémentaires:

- **Séances de coaching individuelles recommandées :**
 1. Définition des objectifs
 2. Audit de marque
 3. Utilisation d'outils d'IA
 4. Exportation des données financières
- **Heures de coaching discrétionnaires : 6 heures (175 \$/heure)**
- **Allocation pour les ressources de marketing numérique : 1 000 \$ + TVH**
- **Mission commerciale facultative avec mise en relation B2B : lieu à déterminer**
- **Financement des déplacements : jusqu'à 2 100 \$ de remboursement des frais de déplacement pour la mission commerciale éducative**
- **Lancement du guide à l'exportation**
- **Modèles de déclaration de capacités**
- **Heures de bureau provinciales (virtuelles) : mensuelles**
- **Bilan à mi-parcours : après la phase 1**
- **Soutien individuel des représentants provinciaux : selon les besoins**

Prochaines opportunités de programme:

- Programme de développement de l'entrée sur le marché (MEDP)
- Programme de conseil en matière de tarifs et de clientèle (TCAP)
- Services de conseil en matière de consultants (CAS)

Le programme Launch Export Incubateur Atlantique est soutenu par le gouvernement du Canada et les quatre provinces de l'Atlantique dans le cadre de l'Accord sur le commerce, l'investissement et la croissance dans la région de l'Atlantique.

