

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. Séance d'accueil et de présentation

Présentez le programme et l'équipe, ainsi que les présentations des maisons de disques (celles-ci sont fournies à tous les formateurs afin que nous ne passions pas les 10 premières minutes de chaque atelier à faire les présentations). Préparez-vous à vous présenter et à faire une brève présentation de 30 secondes de votre entreprise.

Date : 7 octobre (Zoom)

2. Lancement en personne (lundi après-midi et mardi matin)

Jour 1 - **Introduction à l'exportation et modèle d'affaires pour les exportateurs, établissement d'objectifs + guide d'exportation** Réseautage/brise-glace, et réflexion sur des modèles d'affaires évolutifs et prêts pour l'exportation. Établissement d'objectifs clairs de croissance internationale et apprentissage de la création d'une feuille de route pour l'exportation. Souper buffet avec discussion informelle.

Animateurs : Bernice Williams, Jason Doiron

Jour 2 - **Entrepreneuriat et bien-être personnel**

Renforcez votre résilience, évitez le burnout et partagez vos stratégies

Animateur : Matt Thomson

Date : 27 octobre de 13 h à 20 h et 28 octobre de 8 h 30 à 12 h, à Truro, en N-É

3. Découverte des clients

Affinez votre proposition de valeur, votre message et vos segments de clientèle.

Date : 21 octobre (Zoom)

4 novembre (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.

Animatrice : Carolyn Crewe

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 :

7. 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.

Animatrice : Pernille Fischer Boulter + Présentation TCS

Date : 13 janvier (Zoom)

8. Ventes et marketing à l'international

Élaborez des stratégies de commercialisation qui parlent aux acheteurs internationaux.

Animateur : à déterminer

Date : 27 janvier (Zoom)

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

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

Animateur : Leroy Lowe

Date : 10 février (Zoom)

10. 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.

Animatrice : Carolyn Crewe

Date : 12 février (Zoom)

11. Veille concurrentielle

Étudiez vos concurrents internationaux et définissez comment vous démarquer.

Animateur : Jonathan Dunnett

Date : 17 février (Zoom)

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

Animatrice : Bernice Williams

**Séance de réseautage de 25 minutes avec Jason Doiron*

Date: 3 mars (Zoom)

**25 minutes consacrées au réseautage*

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

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

Animatrice : Charlotte Murray

Date: 17 mars (Zoom)

14. 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.

Animateur : Bob Daigle, Livingston

Date : 31 mars (Zoom)

15. Webinaire sur les ressources et clôture du programme

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

Animateur : divers

Date : 14 avril (Zoom)

**25 minutes de réseautage avec Jason Doiron*

Offres de programmes supplémentaires:

- **Séances de coaching individuelles recommandées :**
 1. Définition des objectifs (Bernice Williams)
 2. Audit de marque (Amy Harrison)
 3. Utilisation des outils d'IA (Melissa Lloyd)
 4. Exportation des données financières (Leroy Lowe)
- **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 :** Région du Grand Toronto
- **Financement des déplacements :** jusqu'à 2 100 \$ de remboursement des frais de déplacement pour la mission commerciale éducative
- **Lancer le guide d'exportation** (compilation des ressources et des manuels issus de chaque atelier)
- **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.

