

PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION DU COMMERCE INTERNATIONAL (PAC)

Jour 1

8 h 30	Inscription et petit-déjeuner
9 h 00	Introduction CCM
9 h 25	Introduction au programme PAC
9 h 30	Présentation des entreprises participantes
10 h 10	Pourquoi un plan d'affaires à l'international

OBJECTIFS STRATÉGIQUES, MARCHÉS CIBLES ET SERVICES DU MARCHÉ

10 h 25	Étude de cas – Stratégie de pénétration de marché
10 h 40	Pause- café réseautage
10 h 55	Stratégies d'entrée sur les marchés internationaux
11 h 15	Comment percer votre marché
11 h 35	Travailler et migrer vers de nouveaux marchés
11 h 45	Atelier no 1 – Stratégie de pénétration de marché
12 h 00	Lunch réseautage

EXIGENCES FINANCIÈRES POUR LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE

13 h 00	Trivia
13 h 15	Étude de cas – Finance internationale
13 h 30	Quelles sont les bases financières pour explorer de nouveaux marchés ?
13 h 50	Aider les entreprises canadiennes à exporter plus loin, plus rapidement
14 h 10	BDC en un coup d'oeil
14 h 30	Atelier – Finance internationale
14 h 45	Pause-café et réseautage

PISTE MANUFACTURIER | RESSOURCES DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

15 h 00	Étude de cas – Logistique
15 h 15	Le défi logistique relié aux exportations
15 h 35	Les notions de base sur le dédouanement postal
15 h 55	Présentation d'un courtier en douane
16 h 15	Atelier – Logistique
16 h 30	Témoignage d'entreprise

PISTE TECHNOLOGIE & SERVICES | PROTECTION DES INFORMATIONS ET DONNÉES

15 h 00	Étude de cas – Technologie
15 h 15	Exporter sa technologie, pas si simple...
15 h 35	Comment se protéger (Propriété Intellectuelle)
15 h 55	Respecter les usages et normes pour les données
16 h 15	Atelier – Technologie
16 h 30	Témoignage d'entreprise
16 h 45	Fin de la rencontre et réseautage

Jour 2

8 h 30 **Inscription et petit-déjeuner**

RESSOURCES DE SOUTIEN POUR LE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS

9 h 00 Activation du plan d'affaires à l'international
9 h 20 Le service des délégués commerciaux du Canada
9 h 40 Les services d'Export Québec
10 h 00 Atelier – Ressources commerciales
10 h 15 Pause-café et réseautage

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT COMPTABLE ET FISCAL DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

10 h 25 Étude de cas – Taxes et droits internationaux
10 h 40 Soutien juridique au-delà des frontières
11 h 00 Expansion internationale – Une perspective fiscale internationale et aux États-Unis
11 h 20 Exigences comptables lors de l'expansion à l'international
11 h 40 Atelier – Comptabilité et Fiscalité
11 h 55 Lunch réseautage

MARKETING INTERNATIONAL ET VENTES

13 h 00 Atelier - Ventes internationales
13 h 15 Vendre dans un marché mondial
13 h 35 Votre site Web laisse-t-il s'échapper des ventes?
13 h 55 Plateformes de commerce électronique : vendre vos produits et services virtuellement
14 h 15 Étude de cas – Ventes internationales
14 h 30 Pause-café et réseautage
14 h 45 Négociation d'équipe : atelier pour trouver le bon partenaire à l'international
16 h 15 Explication du plan d'exportation
16 h 30 Synthèse et prochaines étapes
17 h 00 **Clôture et cocktail réseautage**

Jour 3

- 9 h **Inscription et petit-déjeuner**
- 9 h 20 **Aperçu de la journée**
- 9 h 30 **Analyse de l'entreprise**
Évaluer vos ressources (FFPM-SWOT)
- 9 h 45 **Buts et objectifs de l'entreprise**
Détailler votre projet d'expansion
- 10 h **Rédaction du plan**
Remplir les parties d'analyse et des objectifs de l'entreprise
- 10 h 45 **Discussion et révision du plan**
Retour sur les parties de l'analyse et des objectifs de l'entreprise
- 11 h PAUSE-CAFÉ RÉSEAUTAGE**
- 11 h 15 **Analyse du client et du marché/Stratégie de marketing international**
Qui est votre client? Études et analyse de marchés, PEST et stratégie de pénétration de marché
- 11 h 35 **Rédaction du plan**
Remplir la partie de l'analyse du client et du marché et celle de la stratégie de pénétration de marché
- 12 h 10 **Discussion et révision du plan**
Retour sur la partie du client et du marché et sur celle de la stratégie de pénétration de marché
- 12 h 30 LUNCH RÉSEAUTAGE**
- 13 h 30 **Planification, mise en œuvre et contrôle (partie 1)**
Ressources supplémentaires requises et budget pour une expansion à l'international (financières, humaines, physiques et intellectuelles)
- 13 h 50 **Ratios financiers clés et éléments à prendre en considération**
- 14 h 10 **Rédaction du plan**
Remplir la partie des ressources requises et celle du budget pour une expansion à l'international
- 14 h 55 **Discussion et révision du plan**
Retour sur la partie des ressources requises et sur celle du budget pour une expansion à l'international
- 14 h 15 PAUSE-CAFÉ RÉSEAUTAGE**
- 15 h 30 **Planification, mise en œuvre et contrôle (partie 2)**
Plan de mise en œuvre/d'action et contrôle
- 15 h 50 **Rédaction du plan**
Remplir la partie du plan de mise en œuvre/d'action et contrôle
- 16 h 35 **Discussion et révision du plan**
- 16 h 55 **Synthèse et prochaines étapes**

Jour 4

9 h	Inscription et petit-déjeuner
9 h 30	Aperçu de la journée
9 h 40	Questions générales <i>Avec les conseillers</i>
10 h	RENCONTRES INDIVIDUELLES AVEC LES EXPERTS
10 h	Rencontre #1
10 h 30	Rencontre #2
11 h	PAUSE-CAFÉ RÉSEAUTAGE
11 h 15	Rencontre #3
11 h 45	Rencontre #4
12 h 15	LUNCH RÉSEAUTAGE
13 h 15	Mentorat <i>Rencontre individuelle avec les mentors</i>
14 h 45	Révision des plans <i>Révision individuelle avec les conseillers</i>
15 h 15	Prochaines étapes
15 h 30	PAUSE-CAFÉ RÉSEAUTAGE
15 h 45	Bilan individuel <i>Questionnaire et évaluation</i>
16 h 00	Mot de clôture
16 h 15	Réseautage