

2015-2018



PROGRAMME EXPORTATEURS DE CLASSE MONDIALE



**Ce document a été réalisé par le ministère
de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation**

Rédaction et coordination

Sous-ministériat à la transformation alimentaire et aux marchés
Direction de l'accès aux marchés

Ressources consultées

Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à :

Direction de l'accès aux marchés

201, boul. Crémazie Est, 4^e étage
Montréal (Québec) H2M 1L4
Tél. : 514 873-4147 Téléc. : 514 873-2050

www.mapaq.gouv.qc.ca

Révision linguistique

Direction des communications

Édition et conception graphique

Direction des communications

© Gouvernement du Québec

Dépôt légal : 2015

ISBN 978-2-550-74180-0 (PDF - 4^e édition, 2015)

ISBN 978-2-550-68863-1 (PDF - 1^{ère} édition, 2013)

2015-2018



**PROGRAMME EXPORTATEURS
DE CLASSE MONDIALE**



OBJET

Afin de soutenir l'essor de l'industrie bioalimentaire, le Sous-ministériat à la transformation alimentaire et aux marchés (SMTAM) du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) dispose d'une stratégie d'accès aux marchés dont un des moyens d'action est le Fonds à l'exportation. Issu de ce dernier, le programme Exportateurs de classe mondiale vise les objectifs suivants :

- Amener les entreprises à mieux connaître leurs marchés extérieurs;
- Aider les entreprises à définir leurs stratégies et à s'adapter à ces marchés en constante évolution;
- Permettre aux entreprises de saisir les occasions d'affaires qui se présentent à elles sur ces marchés.

Le Ministère s'est donné comme but d'offrir aux entreprises du secteur de la transformation alimentaire un accès intégré et régionalisé à des programmes et à des services gouvernementaux répondant à leurs besoins de croissance et d'amélioration.

DÉFINITIONS

Marché d'exportation : tout territoire de vente à l'extérieur du Québec.

Entreprise admissible : entreprise bioalimentaire légalement constituée ayant un établissement au Québec, qui transforme ou commercialise¹ majoritairement des produits bioalimentaires québécois, qui a la capacité d'exporter et qui a amorcé la commercialisation de ses produits depuis au moins deux ans au moment du dépôt de sa demande d'aide financière. L'entreprise doit déposer un plan d'affaires à l'exportation jugé satisfaisant par le COMITÉ D'ÉVALUATION en regard de l'Annexe III, et ce plan doit dater d'au plus trois ans au moment du dépôt de la demande.

Produit bioalimentaire québécois : produit dont plus de 50 % des ingrédients sont d'origine québécoise et dont les frais liés aux activités de transformation et d'emballage sont engagés au Québec dans une proportion d'au moins 80 %. Lorsque la matière première n'est pas disponible au Québec, 100 % des activités de transformation et d'emballage des produits doivent être réalisées au Québec.

Demandeur : entreprise admissible, membre ou non du Groupe Export agroalimentaire Québec Canada, dûment établie qui exporte ses produits ou désire le faire.

Gestionnaire : Groupe Export agroalimentaire Québec Canada.

¹ Entreprise qui ajoute une valeur dans la mesure où elle réalise ses activités de préproduction (par exemple, le développement de produits) et de postproduction au Québec (conditionnement, mise en marché ou logistique) et qui génère d'importantes retombées économiques au Québec. De plus, si cette entreprise a des sous-traitants au Québec, ceux-ci doivent être établis dans la province.

Comité d'évaluation : comité qui analyse les projets du DEMANDEUR. Il est composé de trois membres : un représentant du SMTAM du MAPAQ, un représentant du GESTIONNAIRE et un représentant d'un organisme tiers déterminé conjointement par le SMTAM et le GESTIONNAIRE.

Dépense admissible : dépense engagée pour la réalisation d'une activité admissible acceptée par le COMITÉ D'ÉVALUATION.

AIDE FINANCIÈRE

Pour favoriser l'atteinte des objectifs du programme, ce dernier prévoit le versement d'une aide financière afin de contribuer au financement d'activités de développement des marchés d'exportation menées par des entreprises individuelles. L'aide financière atteint 30 % des dépenses admissibles pour chacun des volets du programme, sauf dans le cas des montants forfaitaires accordés pour les foires et les activités de la catégorie « Mission ». Toutefois, le total des subventions accordées par les différents paliers gouvernementaux (régional, provincial et fédéral) ne peut excéder 50 % d'une même dépense admissible. En outre, une entreprise ne peut recevoir une aide financière de plus de 50 000 \$ par année et de 100 000 \$ sur 3 ans pour l'ensemble des volets de ce programme.

Les activités proposées ne doivent en aucun cas faire partie des activités courantes de l'entreprise (exemple : visites annuelles de clients).

Forfait « Mission »

Pour les activités de la catégorie « Mission », l'aide financière couvrant les frais de déplacement et de séjour à l'étranger correspond à un montant forfaitaire par entreprise, à savoir :

LIEU DU DÉPLACEMENT	MONTANT DE L'AIDE FINANCIÈRE*
Canada et États-Unis	600 \$
Mexique, Amérique centrale et Caraïbes	900 \$
Europe	1 100 \$
Asie, Océanie, Amérique du Sud, Afrique et Moyen-Orient	1 700 \$
Supplément pour les déplacements en provenance ou à destination des régions éloignées : Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Côte-Nord, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Bas-Saint-Laurent, Abitibi-Témiscamingue et Nord-du-Québec	400 \$

* Maximum de 10 forfaits et de 15 000 \$ par entreprise

En ce qui concerne l'accueil d'acheteurs au Québec, les montants forfaitaires d'aide financière sont les mêmes.

Pour les activités réalisées à l'occasion de foires*, l'aide financière est la suivante :

LIEU DE LA FOIRE COMMERCIALE	MONTANT DE L'AIDE FINANCIÈRE*
Canada et États-Unis	3 000 \$
Mexique, Amérique centrale et Caraïbes	4 000 \$
Europe	5 000 \$
Asie, Océanie, Amérique du Sud, Afrique et Moyen-Orient	6 000 \$
Supplément pour les déplacements en provenance ou à destination des régions éloignées : Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Côte-Nord, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Bas-Saint-Laurent, Abitibi-Témiscamingue et Nord-du-Québec	600 \$

* Maximum de six foires

ACTIVITÉS ADMISSIBLES

Les activités décrites ci dessous peuvent donner droit à une aide financière si elles génèrent des retombées économiques au Québec. L'annexe I présente de l'information détaillée sur chacune des activités admissibles de même que sur l'aide financière maximale, les critères d'admissibilité et les pièces justificatives à fournir. Pour des exemples de dépenses non admissibles, voir l'annexe II. Les activités admissibles dont le mot « Mission » apparaît à côté font partie de la catégorie dite « Mission ». Les activités appartenant à cette catégorie peuvent donner droit à une aide maximale de 15 000 \$ et faire l'objet d'un maximum de 10 missions-personnes sur une période de 12 mois.

Volet 1

Connaître le marché

- Étude de marché internationale par une entreprise dûment reconnue (exclut l'achat de données provenant d'AC Nielsen ou de données semblables)
- Exploration de nouveaux marchés (Mission) (selon les montants forfaitaires indiqués par territoire, par exemple 900 \$ pour le Mexique)
- Validation de produits (Mission)

Volet 2

Élaborer des stratégies

Une connaissance approfondie des marchés d'exportation permet aux entreprises de faire des choix stratégiques et de s'adapter à un environnement d'affaires en constante évolution.

- Traduction du matériel promotionnel ou du site Internet dans une langue autre que le français ou l'anglais
- Conception du matériel promotionnel pour un nouveau marché
- Conception d'étiquettes ou d'emballages pour un nouveau marché
- Création d'un site Internet pour les marchés d'exportation

Volet 3

Saisir les occasions d'affaires

- Participation à une foire commerciale ayant lieu sur le territoire d'un marché d'exportation (sauf les foires commerciales permettant la vente directe aux consommateurs)²
- Promotion et démonstrations aux points de vente
- Achat publicitaire dans les médias écrits et électroniques
- Frais d'inscription de produits à des concours internationaux
- Apport d'expertise au merchandising
- Accueil d'acheteurs étrangers au Québec (Mission)
- Visite de foires (non exposants) (Mission)

² Le transport d'échantillons vers une foire commerciale fait partie du montant forfaitaire alloué pour la participation à une telle foire.

CONDITIONS D'ADMISSION

Le DEMANDEUR doit déposer une demande d'aide financière au GESTIONNAIRE par courriel à marysenadeau@groupeexport.ca, par télécopieur au numéro 450 461-6255 ou par la poste à l'adresse suivante :

Programme Exportateurs de classe mondiale 2015-2018
Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada
1971, rue Léonard-De Vinci
Sainte-Julie (Québec) J3E 1Y9

La demande peut être déposée en tout temps.

Le DEMANDEUR doit démontrer qu'il a amorcé la commercialisation de ses produits au moins deux ans avant le dépôt de sa demande d'aide financière.

Le DEMANDEUR doit aussi prouver que les activités projetées font partie d'un plan d'affaires triennal à l'exportation dont le contenu est conforme à l'annexe III. De plus, ce plan doit comprendre des objectifs stratégiques clairement définis pour chacun des marchés visés. Une aide financière est disponible pour la réalisation de ce type de plan d'affaires dans le cadre du programme Levier³ du MAPAQ. Les projets décrits dans la demande d'aide financière du DEMANDEUR doivent concorder avec ceux qui sont présentés dans le plan d'affaires à l'exportation. Le DEMANDEUR doit également démontrer qu'il a la capacité de réaliser les activités proposées et d'en assurer le suivi. Les activités pour lesquelles une aide financière est demandée doivent permettre d'atteindre les objectifs du plan d'affaires à l'exportation.

Le DEMANDEUR doit indiquer la provenance et le montant des sommes obtenues d'autres fonds publics pour les projets faisant l'objet d'une demande d'aide financière.

Le DEMANDEUR doit transmettre au GESTIONNAIRE tous les renseignements, les formulaires, les actes ou les documents légaux requis concernant son projet ainsi que l'information sur le financement de celui-ci.

Le DEMANDEUR doit accepter que le gouvernement du Québec rende publique l'aide financière accordée dans le cadre de ce programme.

³ Les conditions d'admissibilité au programme Levier sont légèrement différentes de celles du programme Exportateurs de classe mondiale. Le conseiller régional du MAPAQ est en mesure de fournir de l'information à ce sujet.

MODALITÉS DE GESTION

Le COMITÉ D'ÉVALUATION décide de l'admissibilité du DEMANDEUR et de son projet en portant une attention particulière aux éléments suivants :

- La concordance entre les activités projetées et décrites dans la demande et le plan d'affaires à l'exportation qui a été soumis;
- La conformité du plan d'affaires avec l'annexe III du programme;
- La capacité de l'entreprise à réaliser son plan d'affaires et les activités projetées dans sa demande.

Seule la signature d'une entente de contribution entre le DEMANDEUR et le GESTIONNAIRE confirme l'acceptation d'un projet pour l'attribution d'une aide financière.

Le DEMANDEUR réalise le projet accepté et remet au GESTIONNAIRE les rapports et les pièces justificatives requises. Il doit fournir ces documents dans les 60 jours suivant la fin de l'entente de contribution, sans quoi celle-ci peut être révoquée.

Le GESTIONNAIRE évalue la conformité des dépenses, des rapports d'activité et des pièces justificatives. Une fois les documents jugés conformes, il verse l'aide financière. Seules les dépenses engagées par le DEMANDEUR depuis la date du dépôt de sa demande d'aide financière peuvent être remboursées.

CONDITIONS À RESPECTER PAR LE DEMANDEUR

- Remplir correctement les rapports requis conformément à l'entente de contribution pour chaque activité ayant fait l'objet d'une aide financière et les fournir au GESTIONNAIRE au moment de procéder à la réclamation.
- Se conformer aux autres conditions spécifiées dans l'entente de contribution transmise par le GESTIONNAIRE.
- Se conformer aux lois et règlements sous la responsabilité du ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et ne faire l'objet d'aucune poursuite judiciaire en vertu de ces lois et règlements.
- Se conformer aux lois et règlements sous la responsabilité du ministre du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques et démontrer l'obtention des certificats exigés.
- Souligner la participation du Ministère pour toutes les activités de diffusion ou de promotion d'un projet.

DURÉE DU PROGRAMME

Le programme Exportateurs de classe mondiale se termine le 31 mars 2018. Le MINISTRE peut modifier le programme en tout ou en partie, sans préavis.

Le sous-ministre,

Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et ministre responsable de la région de l'Estrie,

(original signé par)

(original signé par)

Fernand Archambault

Pierre Paradis

signé le :

signé le :

ANNEXE I

INFORMATION ET PIÈCES JUSTIFICATIVES REQUISES

Les dépenses admissibles sont les dépenses engagées pour la réalisation d'une activité acceptée par le COMITÉ D'ÉVALUATION. L'aide financière correspond à 30 % de la dépense admissible, à l'exception des montants forfaitaires pour les foires et activités de la catégorie « Mission ».

ACTIVITÉS ADMISSIBLES POUR LE VOLET 1

Étude de marché

Une aide financière peut être accordée pour la réalisation d'une étude de marché par une firme dûment reconnue. L'achat de données, telles que celles d'AC Nielsen, n'est pas admissible. Au moment du dépôt de sa demande en prévision de la réunion du COMITÉ D'ÉVALUATION, le DEMANDEUR doit fournir au GESTIONNAIRE :

- une table des matières détaillée du projet d'étude;
- une description (dès que disponible) de la firme retenue qui démontre sa capacité à remplir le mandat et son expérience dans le domaine.

Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- une copie du contrat de service avec la firme mandatée pour réaliser l'étude et une preuve de paiement⁴ de la totalité des honoraires prévus dans ce contrat;
- une copie de l'étude témoignant de la réalisation du projet et de sa conformité avec le plan déposé.

4 Les preuves de paiement peuvent être un relevé de carte de crédit ou un chèque sur lequel est apposé le tampon de la banque. Lorsque la carte de crédit n'est pas au nom de l'entreprise, il faut remplir le document de l'annexe IV pour démontrer le lien entre le DEMANDEUR et l'entreprise.

Exploration de marchés (Mission)

Comme il est décrit dans la section « Aide financière », une aide financière forfaitaire peut être accordée lorsque des activités d'exploration de marchés sont réalisées. Pour l'obtenir, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- la facture du billet d'avion obtenue de l'agence de voyages ou une copie électronique de celle-ci;
- une facture d'hébergement attestant que le représentant de l'entreprise a séjourné sur le territoire du marché d'exportation;
- les preuves de paiement⁵;
- un rapport d'activité ou une preuve de l'activité qui a été menée.

Validation de produits (Mission)

Comme il est décrit dans la section « Aide financière », une aide financière forfaitaire peut être accordée pour la réalisation d'activités de validation de produits sur le territoire d'un nouveau marché d'exportation. Le COMITÉ D'ÉVALUATION déterminera l'admissibilité des activités proposées. Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- la liste des produits et du marché faisant l'objet de la validation;
- les factures originales des services rendus;
- les preuves de paiement⁶.

ACTIVITÉS ADMISSIBLES POUR LE VOLET 2

Traduction du matériel promotionnel ou du site Internet

Une aide financière peut être attribuée pour la traduction du matériel promotionnel ou du site Internet existant dans une langue autre que le français et l'anglais. Une seule subvention peut être accordée pour chaque langue de traduction. Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- les factures originales du service de traduction;

5 Les preuves de paiement peuvent être un relevé de carte de crédit ou un chèque sur lequel est apposé le tampon de la banque. Lorsque la carte de crédit n'est pas au nom de l'entreprise, il faut remplir le document de l'annexe IV pour démontrer le lien entre le DEMANDEUR et l'entreprise.

6 Idem à 5

- une copie des documents traduits;
- une preuve de paiement⁷.

Conception de matériel promotionnel pour un nouveau marché

Une aide financière peut être accordée pour la conception de matériel promotionnel pour un nouveau marché. Pour l'obtenir, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- les factures originales des services de conception;
- une copie ou une photographie des documents produits;
- les preuves de paiement⁸.

Conception d'étiquettes ou d'emballages pour un nouveau marché

Une aide financière peut être accordée pour la conception d'étiquettes ou d'emballages pour un nouveau marché. Toutefois, aucun frais de production n'est remboursé. Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- la liste des produits et du marché visés par la demande;
- les factures originales des services obtenus;
- les preuves de paiement⁹.

Conception d'un site Internet

Une aide financière maximale de 3 000 \$ peut être accordée pour la conception d'un site Internet à l'intention des acheteurs et des consommateurs étrangers ou pour l'adaptation de celui-ci. L'aide financière doit servir à la conception ou à une adaptation importante du premier site Internet de l'entreprise en vue de développer des marchés extérieurs. Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- un devis au moment du dépôt de la demande;
- les factures originales du service de conception ou d'adaptation du site Internet;
- l'adresse du site Internet;
- les preuves de paiement¹⁰.

7 Les preuves de paiement peuvent être un relevé de carte de crédit ou un chèque sur lequel est apposé le tampon de la banque. Lorsque la carte de crédit n'est pas au nom de l'entreprise, il faut remplir le document de l'annexe IV pour démontrer le lien entre le DEMANDEUR et l'entreprise.

8 Idem à 7

9 Idem à 7

10 Idem à 7

ACTIVITÉS ADMISSIBLES POUR LE VOLET 3

Participation à une foire commerciale sur le territoire d'un marché d'exportation

Une aide financière forfaitaire (maximum de six forfaits) peut être accordée pour la participation à une foire commerciale (jusqu'à un maximum de six foires) ayant lieu sur le territoire d'un marché d'exportation (sauf les foires commerciales où les entreprises vendent leurs produits directement aux consommateurs). Un seul espace d'exposition par foire est admissible à une aide financière. Les dépenses admissibles comprennent la location de l'espace d'exposition, l'aménagement du kiosque (location de comptoirs, réfrigérateurs, tablettes, lecteur optique de badges, etc.), le transport des échantillons ainsi que les déplacements et les séjours de l'équipe qui tient le kiosque. L'aide financière allouée selon le lieu de la foire est décrite dans la section « Aide financière ».

Comme il est décrit dans la section « Aide financière », une aide financière forfaitaire peut être accordée aux entreprises qui visitent les foires sans y présenter une exposition.

Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- les factures originales des dépenses admissibles;
- la facture du billet d'avion obtenue de l'agence de voyages ou une copie électronique de celle-ci;
- une facture d'hébergement attestant qu'un représentant de l'entreprise a séjourné sur le territoire du marché d'exportation;
- les preuves de paiement¹¹.

Promotion et démonstrations aux points de vente;

Achat publicitaire dans les médias écrits et électroniques des marchés hors Québec

Une aide financière maximale de 20 000 \$ peut être accordée pour ces deux activités¹². Dans le cas des démonstrations aux points de vente, les services d'une personne-ressource spécialisée dans la démonstration de produits sont nécessaires. Les dépenses d'un employé de l'entreprise ne sont pas admissibles, et la subvention couvre le transport des échantillons. Pour obtenir cette aide financière, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- les factures originales des honoraires de la personne-ressource ou des placements publicitaires;
- les preuves de paiement¹³;
- une copie des publicités, le cas échéant.

¹¹ Les preuves de paiement peuvent être un relevé de carte de crédit ou un chèque sur lequel est apposé le tampon de la banque. Lorsque la carte de crédit n'est pas au nom de l'entreprise, il faut remplir le document de l'annexe IV pour démontrer le lien entre le DEMANDEUR et l'entreprise.

¹² Cette somme de 20 000 \$ n'est pas disponible pour chacune des activités, mais pour les deux activités combinées. Par exemple, le DEMANDEUR peut déboursier 20 000 \$ pour les démonstrations et aucuns frais pour la publicité, ou il peut payer 10 000 \$ pour les démonstrations et 10 000 \$ pour la publicité.

¹³ Idem à 11

Frais d'inscription de produits à des concours internationaux

Une aide financière peut être accordée pour l'inscription de produits à des concours internationaux. Toutefois, cette subvention peut être demandée pour un seul concours par année. Pour l'obtenir, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- les factures originales de l'inscription des produits;
- l'information sur les résultats du concours;
- les preuves de paiement¹⁴.

Apport d'expertise au merchandising

Une aide financière peut être accordée pour la réalisation d'activités de merchandising pour de nouveaux marchés. Toutefois, les dépenses d'un employé de l'entreprise ne sont pas admissibles. Cette subvention peut être demandée pour un seul marché par année. Pour l'obtenir, le DEMANDEUR doit remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- le curriculum vitæ de l'expert en marketing et en vente, qui démontre son expérience en merchandising;
- une copie du contrat de service avec la firme mandatée pour réaliser le merchandising;
- la liste des produits et magasins ciblés.

Accueil d'acheteurs étrangers au Québec (Mission)

Comme il est décrit dans la section « Aide financière », une aide financière forfaitaire peut être accordée pour l'accueil d'acheteurs étrangers. Pour l'obtenir, le DEMANDEUR doit démontrer que l'acheteur invité a un pouvoir décisionnel au regard de la sélection des fournisseurs. Il doit aussi remettre au GESTIONNAIRE les pièces justificatives suivantes :

- la facture du billet d'avion obtenue de l'agence de voyages ou une copie électronique de celle-ci;
- les preuves de paiement¹⁵.

¹⁴ Les preuves de paiement peuvent être un relevé de carte de crédit ou un chèque sur lequel est apposé le tampon de la banque. Lorsque la carte de crédit n'est pas au nom de l'entreprise, il faut remplir le document de l'annexe IV pour démontrer le lien entre le DEMANDEUR et l'entreprise.

¹⁵ Idem à 14

ANNEXE II

EXEMPLES DE DÉPENSES NON ADMISSIBLES

- Dépenses de fonctionnement et d'immobilisations
- Location ou achat d'immobilisations : matériel et fournitures de bureau, équipement informatique, caméra vidéo, véhicules, montages permanents et autres
- Paiements sous forme de produits ou de services sans sortie d'argent
- Cartes professionnelles, cartes de vœux et abonnements à des publications
- Construction d'un kiosque d'exposition
- Achat de données telles que celles d'AC Nielsen
- Dépenses engagées avant la date de dépôt du projet
- Frais de réceptions et de cadeaux (repas et rafraîchissements, banquets, visites touristiques, porte-documents offerts à l'occasion des conférences, cadeaux aux conférenciers, etc.)
- Activités de publicité et de promotion réalisées au Québec
- Activités courantes de l'entreprise, y compris la visite annuelle de clients
- Coûts des échantillons de produits
- Coûts relatifs à la vente, y compris les frais d'étalage ou de présentation, et frais d'obtention des permis et d'homologation des produits des détaillants et des distributeurs
- Frais de conditionnement et de fabrication des produits
- Coûts d'impression et de production d'étiquettes et d'emballages
- Cadeaux publicitaires, prix de valeur et de rachat des coupons, promotions à prix réduit
- Frais liés aux ventes et au commerce (repas, réceptions, rafraîchissements, divertissements et cadeaux, etc.)
- Développement de produits
- Frais juridiques
- Coûts relatifs à la tenue de salons professionnels internationaux au Québec
- Dépenses liées à la promotion et à la publicité du tabac et des produits du tabac
- Toute taxe sur les produits et services ou taxe à la valeur ajoutée ou encore tout autre élément qui donne droit à un remboursement ou à un rabais
- Création d'un poste de directeur à l'exportation
- Plan d'affaires à l'exportation (admissible au programme LEVIER du MAPAQ pour la plupart des entreprises. Voir note de bas de page no 3)
- Conception et image de marque (admissible au programme LEVIER du MAPAQ pour la plupart des entreprises. Voir note de bas de page no 3)

À noter que le COMITÉ D'ÉVALUATION peut juger admissible toute autre activité qu'il considère comme pertinente sur les marchés extérieurs.

ANNEXE III

PLAN D'AFFAIRES TRIENNAL À L'EXPORTATION

Un plan d'affaires à l'exportation est un élément du plan d'affaires d'une entreprise qui précise la démarche qu'elle compte suivre pour s'implanter ou pour accroître sa présence et sa performance sur les marchés hors Québec. Il s'agit d'un outil de planification et de communication avec les partenaires de l'entreprise.

Un plan d'affaires triennal à l'exportation doit notamment comprendre :

- des renseignements sur l'entreprise (mission, objectifs du plan d'affaires triennal à l'exportation, historique, situation actuelle, particulièrement en ce qui a trait aux forces, aux faiblesses, aux défis et aux enjeux, etc.);
- une description des produits-marchés hors Québec (couples produits-marchés, portrait des marchés, évaluation des options de commercialisation, etc.);
- les objectifs du projet que l'entreprise souhaite réaliser à l'extérieur du Québec (résultats attendus : parts de marché visées, ventes projetées, marge bénéficiaire escomptée, etc.);
- la stratégie d'entrée sur le marché (justification de la stratégie utilisée, réseau de distribution visé, marges bénéficiaires des partenaires du réseau, connaissance du marché, etc.);
- les plans tactiques (ensemble des moyens et des activités à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs du plan d'affaires triennal à l'exportation dans chacun des domaines suivants : ventes et marketing, ressources humaines, finances et opérations);
- une présentation des risques et des plans de contingence (principales menaces et moyens pour y faire face);
- le programme de mise en œuvre (calendrier d'exécution, personnes-ressources visées, systèmes de veille et de contrôle, etc.);
- des annexes.

ANNEXE IV

CONFIRMATION DU LIEN D'EMPLOI

Un DEMANDEUR qui présente des pièces justificatives sur lesquelles figure le nom d'un employé plutôt que celui de l'entreprise doit remplir la section ci-dessous pour confirmer le lien d'emploi. Cette information sera conservée au dossier et servira au traitement des demandes ultérieures.

Nom de l'employé :

Fonction ou titre de l'emploi :

Coordonnées au travail :

Année d'embauche :

Vous pouvez joindre la carte professionnelle de l'employé.



**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec 