

## FAQ

### Programme Centre d'Expansion Atlanta



#### 1. Qu'est-ce que le programme Centre d'expansion Atlanta?

Le programme a pour but d'accélérer et d'accroître les opportunités de développement commercial pour les entreprises du Canada atlantique au sud des États-Unis. Le programme est de fournir aux entreprises technologiques à forte croissance du Canada atlantique une porte d'entrée ciblée sur le marché d'Atlanta et de maximiser leur compétitivité internationale dans le but d'accroître leurs ventes à l'exportation.

**2. Comment le programme soutient-il les entreprises du Canada atlantique qui cherchent à exporter?** Le programme accorde aux entreprises participantes l'accès à un professionnel chevronné dans le développement des affaires dont l'objectif sera d'aider à stimuler les ventes à l'international et le développement commercial par l'entremise du réseautage stratégique livré par l'entremise d'un modèle virtuel.

#### 3. Y a-t-il des frais de participation au programme Centre d'expansion Atlanta?

Oui. Les entreprises participantes sont tenues de payer des frais non remboursables de 1 000,00 \$ CAD + TVH dès qu'elles seront admises au programme. Le programme aura une durée de 10 mois.

#### 4. Quelle est la date limite de soumission des candidatures?

Les candidatures au programme doivent être reçues au plus tard le 9 avril 2021 à midi (HNA). Les candidatures reçues après la date limite de soumission ne seront pas prises en considération.

#### 5. Quel est le processus de soumission des candidatures?

Les entreprises doivent remplir et soumettre le Formulaire de Demande en ligne. Vous pourrez enregistrer les informations saisies sur votre formulaire de demande, le fermer et y revenir à tout moment avant la date limite pour continuer à remplir le formulaire avant la soumission finale. Une fois le formulaire de demande soumis, une notification par courriel sera envoyée pour confirmer que le formulaire de demande a été reçu.

#### 6. Qui puis-je contacter pour des questions sur le processus de candidature?

Pour des détails supplémentaires sur le programme ou pour obtenir toute aide avec le formulaire de demande, veuillez consulter les lignes directrices du programme ou contacter votre responsable provincial respectif ci-dessous:

Nouveau-Brunswick

**Erin Clendenning**

Chargé du développement des exportations

Opportunités NB

T: 506.440.7498

E: [erin.clendenning@onbcanada.ca](mailto:erin.clendenning@onbcanada.ca)

[www.ONBCanada.ca](http://www.ONBCanada.ca)

Gouvernement du Canada

**Andre Chiasson**

Agent, Promotion du commerce extérieur

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)

**T: 506.871.1462 | TTY: 1.877.456.6500**

E: [andre.chiasson@canada.ca](mailto:andre.chiasson@canada.ca)

[www.canada.ca/acoa](http://www.canada.ca/acoa)

## **7. Quelles entreprises sont éligibles au programme?**

Le programme est ouvert aux entreprises enregistrées dans une des provinces du Canada atlantique et dont le siège social est au Canada atlantique. Les entreprises doivent également être en règle et doivent mener des activités commerciales à l'extérieur du Canada atlantique.

Les entreprises non éligibles comprennent:

- Franchises;
- Opérations de jeux de hasard, salles de bingo, opérations de jeux à petite échelle;
- Promoteurs immobiliers;
- Établissements d'alcools dont l'activité principale est la vente d'alcool (à l'exception des brasseries de production, des brasseries, des établissements vinicoles et des distilleries);
- Distributeurs, agents ou associations;
- Entreprises des industries créatives, y compris la musique, les œuvres écrites et publiées, les arts de la scène (tournées), les arts visuels et appliqués (art contemporain, production artisanale, photographie et design de mode); et
- Organisations financées par des fonds publics.

## **8. Comment les candidatures seront-elles évaluées?**

Les candidats seront notés et évalués en fonction des critères suivants:

- L'affinité du produit pour le marché d'Atlanta sur le plan de développement commercial; et
- Une compréhension claire comment la participation au programme contribuera à accélérer les ventes à l'exportation sur le marché d'Atlanta.

## **9. Quel est le processus d'évaluation?**

Une fois les évaluations complétées, les entreprises présélectionnées seront avisées et devront

participer à un processus d'entrevue virtuelle pour la sélection finale. Les entreprises seront avisées si elles se sont qualifiées pour un entretien.

#### **10. Quel est le processus d'approbation des demandes?**

Suite à l'évaluation, les entreprises approuvées seront invitées à signer une entente pour adhérer au programme (« entente »). L'entente doit être exécutée et retournée dans un délai de quinze (15) jours pour être valide. L'équipe du programme se réserve le droit de retirer une entreprise participante du programme si l'entreprise en question ne se conforme pas aux clauses de l'entente.

#### **11. Quelles sont les informations que mon plan de développement commercial pour le marché d'Atlanta doit-il contenir?**

Les plans de développement des affaires soumis via le formulaire de demande en ligne, pour le marché d'Atlanta doivent inclure les éléments suivants:

- Les produits et services, ainsi que toutes les technologies et innovations connexes que l'entreprise envisage commercialiser ainsi que les modifications, le cas échéant, qui doivent être apportées pour les adapter au marché cible;
- Un plan sur la façon de percées dans ce marché (région d'Atlanta) pendant cette période difficile où les rencontres en personne sont limitées;
- Recherche à l'appui sur l'affinité du produits/services pour le marché ciblé;
- Tout soutien aux ventes internes et externes qui met clairement en évidence qui dirigera l'expansion sur le marché d'Atlanta;
- Les défis identifiés (pandémie mondiale, économique, marché distrait, concurrence, statut de propriété intellectuelle, certifications, réglementations, juridiques, financières, etc.) et comment ils seront surmontés;
- La stratégie destinée à être utilisée pour réussir sur un marché virtuel, y compris les délais et les ressources organisationnelles (humaines et financières) consacrées à soutenir une entrée virtuelle sur le marché;
- Résultats attendus sur le marché région d'Atlanta, y compris la croissance des ventes prévues d'Atlanta compte tenu du COVID 19 et de son impact sur l'économie américaine;

#### **12. Pourquoi ma stratégie d'exportation sur le marché d'Atlanta et mon expérience sont-elles pertinentes?**

La participation au programme est concurrentielle. Les candidats seront évalués en fonction de la solidité de leurs stratégies de développement commercial pour le marché d'Atlanta et de leur capacité de vendre virtuellement, ainsi que d'une explication du lien entre leur participation au programme et leur plan de vente à l'exportation pour ce marché, ainsi qu'une compréhension claire comment la participation au programme contribuera à accélérer les ventes à l'exportation sur le marché d'Atlanta.

#### **13. Y a-t-il un niveau d'engagement attendu des entreprises participantes?**

Oui. Les entreprises participantes devront identifier le personnel approprié et les ressources financières nécessaires pour développer et exploiter des opportunités de développement commercial. Il est attendu que les entreprises soient disponibles pour s'engager virtuellement au besoin.

**14. Les entreprises participantes ont-elles des engagements de déclaration?**

Oui. Les entreprises participantes devront fournir des mises à jour mensuelles au consultant expert retenu par le programme afin d'obtenir un bilan des ventes enregistrées dans le cadre du programme. En cas d'obstacles ou de défis, il est essentiel qu'une bonne communication constante soit maintenue pour résoudre les problèmes rapidement. À la fin du programme, l'entreprise doit remplir un sondage final et résumer les résultats ainsi qu'évaluer le programme.

**15. Comment les attentes de rendement seront-elles gérées?**

Les opportunités de croissance des ventes et les attentes commerciales seront établies en collaboration et gérées de manière personnalisée avec chacune entreprise participante. C'est une période particulièrement difficile alors que les entreprises adoptent des stratégies numériques pour s'engager avec des clients potentiels au lieu d'une connexion face à face. Le cycle de vente peut prendre du retard. Les attentes doivent donc être adaptées à ces nouveaux défis.

**Pour des informations supplémentaires, veuillez contacter votre responsable provincial respectif.**