

**DEC pour les régions du Québec**

**EDC**

**Affaires mondiales Canada**

**Programme de développement économique du Québec (PDEQ) : soutien à l'entrepreneuriat et performance**

Services	Aide financière	Aide à l'exportation	Services des délégués commerciaux du Canada	CanExport
<p><b>Création d'entreprise</b> acquisition d'équipements, d'outils informatiques et de technologies mise au point d'un produit activités de précommercialisation</p>	<p><b>Maximum de :</b> 50% PME remboursable  90% OBNL non-remboursable</p>	<p><b>Exportation directe ou indirecte</b>  Indirecte : vente à un intermédiaire qui lui va exporter</p>	<p>Les délégués commerciaux sont dans 161 villes dans le monde et au Canada, et peuvent vous aider à naviguer à travers la complexité des marchés étrangers.</p>	<p><b>Service pancanadien</b> Appui financier direct aux PME canadiennes</p>
<p><b>Améliorer la productivité et favoriser l'expansion</b>  amélioration des processus de production de l'offre de services de l'organisation de travail des ressources mise à niveau ou expansion des opérations : agrandissement des aménagements acquisitions d'équipements achats d'outils technologiques ou informatiques</p>	<p><b>Coûts autorisés</b> Coûts externes directement liés au projet, jugés raisonnables et essentiels pour assurer sa réalisation. P.e. Équipements, Honoraires</p>	<p>Considérer EDC comme une institution bancaire  Pas de subventions Primes à payer Outils méconnus</p>	<p><a href="#">Trouver un délégué commercial</a></p>	<p>Exporter ou développer des débouchés à l'étranger, principalement sur les marchés à forte croissance (50 M\$ sur 5 ans)</p>
<p><b>Innover, adopter une technologie ou assurer un</b>  R et D de nouveaux produits novateurs</p>	<p><b>Coûts non admissibles</b> Coûts non essentiels et non directement liés au projet. P.e. Pas dans les dettes existantes ou amortissement</p>	<p><b>Gestion de 4 grands risques</b>  1. Non-paiement des clients ; rendre les entreprises compétitives, négocier des termes de paiement  2. Taux de change  3. Mobilisation fonds de roulement  4. Politique</p>	<p><b>Exemples de services</b> 3 ans de prospection stratégique cible pour pénétration de marchés  Réflexion stratégique Accompagnement spécialisés Stages de perfectionnement et mise en œuvre internationale</p>	<p><b>Le programme CanExport</b> rembourse les dépenses admissibles jusqu'à concurrence de 50 %, l'autre moitié devant être financée par les entreprises aidées.  exige que les requérants égalent les fonds sur une base d'un pour un.</p>
<p><b>Commercialiser ou exporter</b>  développer leurs capacités à repérer les opportunités de marché accéder à des clients potentiels gérer leurs relations d'affaires percer des marchés nationaux (si innovation) et internationaux (activité de certification, recrutement de ressources spécialisés, développer une stratégie de commercialisation)</p>	<p><b>Disponibilités des fonds de l'Agence</b> Service de croissance accélérée, si le plan de match global est présenté, plus de chance d'obtenir des fonds que sur un seul projet, puisque l'ensemble des coûts encourus sont exposés.</p>	<p><b>Réseau canadien d'entreprises (RCE)</b>  Une plateforme guichet unique gérée par l'industrie. Elle fait connaître aux entreprises et aux chercheurs les occasions d'affaires qui s'offrent sur la scène mondiale, facilite l'établissement de partenariats internationaux et favorise la diversification du commerce en facilitant l'accès aux ressources des secteurs public et privé. <b>Créez un compte pour trouver des opportunités mondiales.</b></p>	<p>fournit une contribution d'au moins 10 000 \$ (pour des activités admissibles totalisant au moins 20 000 \$) et une contribution maximale de 99 999 \$ (pour des activités admissibles totalisant au moins 199 998 \$).</p>	<p>est ouvert, à quelques exceptions près, aux marchés d'exportation du monde entier</p>
<p><b>Critères d'analyse</b> Résultats attendus du projet Viabilité de l'entreprise Capacité de gestion technique et financière (partage de risque) Contribution des partenaires en ressources financières ou en services professionnels</p>	<p><b>Pour renseignements - Bureau d'affaires régional</b></p>	<p><b>Pour renseignements</b> <b>Mme Nathalie Croft</b> Directrice de comptes <a href="mailto:ncrof@edc.ca">ncrof@edc.ca</a> T : 418-577-7404</p>	<p><b>Pour renseignements</b> <b>Mme Paule Mathieu</b> Directrice adjointe <a href="mailto:quebec.tcs-sdc@international.gc.ca">quebec.tcs-sdc@international.gc.ca</a></p>	<p><b>Pour renseignements</b></p>
<p><b>Grand Montréal</b> Édifice Dominion Square 1255, rue Peel, bureau 900 Montréal (Québec) H3B 2T9 T : 514-283-2500</p>	<p><b>Saguenay-Lac-Saint-Jean</b> Complexe Jacques-Gagnon 100, rue Saint-Joseph Sud, bureau 203 Alma (Québec) G8B 7A6 T : 418-668-3084</p>			