



CANEXPORT

Plan à l'Exportation et Avantages Prévus pour le Canada

Section 3

Plan à l'Exportation (Section 3 de votre application)

- C'est dans cette section que vous ferez la démonstration de votre approche stratégique pour votre marché cible.
- C'est votre opportunité de démontrer que votre projet est solide de fournir des explication quant aux différentes composantes de celui-ci d'établir la manière dont elles sont reliées à votre stratégie d'exportation vers le marché cible

Un bon plan à l'exportation devrait répondre à ces questions

- De quelle manière vos produits sont-ils compétitifs en comparaison aux offres de vos concurrents?
- Pourquoi ce projet est-il important pour votre entreprise et pourquoi est-ce un bon moment pour votre compagnie de commencer à exporter vers ce pays?
- Comment votre projet est-il lié à la stratégie d'affaires de votre entreprise? Est-ce que les activités et dépenses sont raisonnables et sont alignées avec votre plan à l'exportation? Sont-elles admissibles tel que définie dans les lignes directrices de CanExport?
- Quel est le contenu, canadien de vos produits, l'investissement en R&D, création d'emplois reliée leur valeur ajoutée, niches, etc?
- Assurez-vous d'inclure dans cette section une description détaillées, (ex: de l'information sur les activités proposées, dates, emplacement, etc.)

Résultats Escomptés et Avantages Prévus pour le Canada (Section 3)

- L'objectif de votre projet devrait être d'amener des résultats pour votre entreprise. Il vous faudra aussi clairement démontrer les avantages potentiels pour le Canada qui en découleront.
- Démontrer pourquoi nous devrions financer votre projet et comment votre plan aura un impact positif sur l'économie du Canada.
Ex: Nouveaux employés, revenus additionnels, hausse des dépenses en R&D, etc.
- Une explication sur la façon dont le projet et les activités proposées vont au-delà des activités habituelles de votre entreprise devrait aussi être fournie

Veuillez prendre note que les activités habituelles, les coûts de développement de produits et services, activités dans un marché où vous exportez déjà, les activités d'exploitation de base, salaires, exposer à nouveau à une foire commerciale où vous avez déjà exposé, etc. ne sont pas considérés comme allant au-delà de vos activités habituelles...

Préparation, Ressources et Partenaires

- Démontrez que vous avez les ressources disponibles pour effectuer les activités et développer ce nouveau marché, que votre entreprise est prête à exporter vers votre marché cible et que les résultats attendus sont réalistes
Ex: Une situation financière adéquate
Une solide équipe de gestion
Une certaine connaissance de la culture locale étrangère
Connaissance des risques de faire des affaires dans ce marché cible
Expérience à l'exportation
Etc.
- Si tel est le cas, veuillez indiquer que vous travaillez avec le Service des délégués commerciaux et ses partenaires
Ex: Programme d'aide à la recherche industrielle
Export Développement Canada
Banque de développement du Canada
Agences de Développement régional
Provinces.
- Expliquez et justifier votre démarche et les activités que vous planifiez entreprendre et mettez en évidence les clients et partenaires potentiels identifiés pour le marché cible