

En réponse à la guerre des tarifs lancée par nos voisins du sud, cinq MRC de la région ont mis leur ressource en commun pour créer un Fonds de 500,000 dollars pour aider les PME exportatrices à diversifier leurs marchés.

**Ce programme comporte trois volets soit :**

- 1) **Formation de groupe en diversification de marché (15 places par cohorte)**
- 2) **Un accompagnement personnalisé par des professionnels à l'international**
- 3) **Un support financier pour la participation à des missions commerciales**

## Volet 1 : Développement structuré des marchés

Outiller et former les participants dans leur stratégie de diversification de marchés. Voilà l'objectif de cette cohorte élaboré par SERDEX International, en collaboration avec le regroupement des chambres de commerce du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

### Quoi ?

- 3 jours de formation technique pour mettre à niveau les équipes et maîtriser le processus de diversification de marchés
- Le contenu sera offert par divers experts à l'exportation

Comprend :

- Diagnostic à l'export
- Qualification de marché
- Boîte à outils

### Pour qui ?

- Les entreprises exportant aux États-Unis touchées directement ou indirectement par les tarifs douaniers
- Les entreprises souhaitant diversifier leurs marchés d'exportation

**Formez vos équipes sur le processus à l'exportation !**

### Quand ?

3 jours de formation en présentiel \*


**Jeudi 15 mai de 8 h à 16 h**

**Mardi 27 mai de 8h à 16h**

**Mercredi 18 juin de 8 h à 16 h**

\*À Saguenay ou Alma

## Intéressé ? Comment appliquer ?

- 1 Remplir le formulaire de demande de subvention du Fonds ÉCLO. 
- 2 Un responsable de votre territoire vous contactera pour réaliser un pré-diagnostic à l'exportation afin d'évaluer votre dossier et d'émettre des recommandations au comité d'évaluation.
- 3 Lorsqu'un projet est accepté, une lettre d'acceptation est transmise. Elle précisera les conditions du soutien financier.



**Valeur de 1850 \$**

**Prix après contribution du Fonds ÉCLO : 500 \$ par entreprise**

# Sommaire de la programmation

## Journée 1

Évaluation du potentiel de marché

Identification & prospection de clients

Concurrence et stratégies de pénétration à l'international

Droit à l'international & les contrats

Marché des devises

Analyse de ses pratiques & les 13 « P » à l'international

## Journée 2

Calcul du prix à l'international

Pitch de vente & promesse de valeur

Foires internationales & adaptations culturelles

La protection de la propriété intellectuelle

Qualifications, règlements, normes et certifications

## Journée 3

Plan d'action à l'international

Innovation & financement

Pratiques ESG & autres tendances de marchés

Fiscalité à l'international

Gestion de risque & méthodes de paiement à l'étranger