



Lignes directrices du programme

Définition du programme

Le Programme d'accès aux marchés d'exportation (PAME) est conçu pour aider les petites moyennes entreprises de l'Atlantique à améliorer leur performance en exportation. Il apporte une contribution financière, sous forme de remboursement, pour des activités spécifiques. Ce programme est destiné à compléter les programmes existants disponibles à la fois par les gouvernements fédéraux et provinciaux.

Aux fins de ce programme, on entend par exportation, la vente de produits et /ou services dans les régions hors du Canada. Les activités concernant les ventes à une société internationale pour l'utilisation de produits et /ou services au Canada, ne sont pas éligibles.

Le programme PAME est géré par SavoirSphère Canada avec l'aide financière de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.

Objectif du programme

Les requérants doivent démontrer que l'activité proposée améliorera leur performance d'exportation.

Demandeurs admissibles

- Les petites et moyennes entreprises (PME) ou des organismes sans but lucratif (OSBL) qui exportent présentement ou sont sur le point de le faire.
- La majorité des secteurs sont éligibles, à l'exception de la vente au détail et en gros, des biens immobiliers, des services gouvernementaux, des services de nature personnelle ou sociale et la foresterie.
- Les fournisseurs de services professionnels (par exemple : les entreprises de marketing, les agences de création, les entraîneurs personnels, etc.) ne sont généralement pas admissibles. Les services professionnels pourraient être considérés si le projet représente une occasion d'affaire distincte et/ou stratégique démontrant des retombées économiques potentielles pour le Canada atlantique.
- Les requérants doivent avoir généré des revenus l'année précédant la demande.

Veillez noter que le fait de répondre aux conditions d'éligibilité ne signifie pas que votre demande sera approuvée. Les demandes seront priorisées selon la stratégie de croissance pour l'Atlantique.

Activités et coûts admissibles

Apport différentiel

Les activités admissibles doivent être progressives ; elles doivent aller au-delà des activités habituelles de l'entreprise, représenter de nouvelles initiatives et produire des résultats supplémentaires.

PME qui exportent un produit et/ou un service :

Activités admissibles	Coûts admissibles	Coûts non admissibles
Étude de marché ou développement d'une stratégie	Honoraires professionnels pour entreprendre les activités	Frais de déplacement pour les consultants
Plan d'exportation		Coûts associés aux foires commerciales (expositions)
Activités de génération de prospects qui pourrait inclure l'achat de logiciel et la formation dans certains cas		Impression de brochures
Activités de vente; incluant la cartographie du processus de vente, la création d'une stratégie de ventes, le coaching en ventes etc.		Production de kiosque d'exposition
Conception de promotion hors ligne (brochures, catalogues de produits, bannières, etc.)		TVH
Mentorat ou coaching relié aux activités ci-dessus.		

Contribution

Chaque requérant peut recevoir jusqu'à **65 %** des coûts admissibles engagés, jusqu'à un maximum de **15 000 \$**. Le projet doit être d'un minimum de 5 000 \$.

Par exemple, pour un projet total de 5 000 \$, le remboursement serait de 3 250 \$ et pour un projet de 23 087 \$ et plus, le remboursement maximum serait de 15 000 \$. Le requérant devra payer 100% des coûts et sera ensuite remboursé jusqu'à 65% de sorte que la contribution du requérant avec les autres sources de financement si applicable, sera d'au moins 35%. Toutes les sources de financement doivent être identifiées.

Processus de demande

Formulaire de demande : Les requérants doivent remplir une demande en ligne qui se trouve sur notre site internet à www.savoirsphere.ca. Les demandes doivent respecter les objectifs et les lignes directrices du programme.

En soumettant une demande, les requérants devront compléter une évaluation de préparation à l'exportation.

Évaluation

Chaque demande sera évaluée sur son apport différentiel, sur les avantages potentiels sur l'économie, sur le bilan de rentabilité ainsi que sur son harmonisation avec la Stratégie de croissance pour l'Atlantique.

La priorité sera donnée aux exportateurs actuels et aux demandes qui démontrent clairement que l'activité aura un impact sur la croissance des ventes interentreprises (B2B) à l'international. Chaque demande doit être appuyée par un solide complément d'information pour aider à l'évaluation.

Consultant : Il est de la responsabilité du requérant de choisir le consultant ou les consultants qu'il embauchera pour compléter les activités du projet. Un guide d'énoncé des travaux peut être consulté [ici](#). Il ne doit pas y avoir de liens de dépendance entre les consultants et le requérant, et les frais demandés doivent avoir une juste valeur marchande.

Approbation du contrat : Si la demande est acceptée, un contrat sera établi entre SavoirSphère et le requérant. Le requérant aura l'entière responsabilité de s'assurer que le travail réalisé par des ressources externes (consultants) est satisfaisant.

Processus de remboursement : Le requérant doit financer le projet. **SavoirSphère remboursera le montant de la contribution lorsque le projet sera terminé, que le requérant aura payé tous les coûts qui y sont associés et qu'il aura soumis une demande de remboursement.**