

FAQ

Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni

1. Qu'est-ce que le Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni?

Le Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni (ci-après dénommé le « Programme ») accompagne les entreprises du secteur des TIC à forte croissance de la région du Canada atlantique, notamment la cybersécurité, le logiciel sous forme de service (SaaS) ou des logiciels d'entreprise, ainsi que l'analyse de données et l'IA, afin de les aider à explorer, valider et positionner leurs solutions au sein de l'écosystème d'innovation en pleine expansion du Royaume-Uni.

Le Programme associe une formation et une préparation en ligne à un accompagnement sur place, comprenant notamment des rencontres interentreprises ciblées, des mises en relation stratégiques, des visites de sites, un encadrement concernant les présentations à caractère commercial et des occasions de réseautage.

2. Qui peut présenter une demande?

Tous les demandeurs admissibles doivent :

- Être une entreprise enregistrée et en règle dans l'une des quatre provinces de l'Atlantique.
- Disposer d'une technologie ou d'un produit différencié et validé.
- Avoir démontré l'adéquation de leur produit au marché, avec un public cible bien défini.
- Manifester un intérêt pour l'exploration d'occasions au Royaume-Uni.
- Ne pas faire l'objet de poursuites judiciaires en cours ni de défauts de paiement dans le cadre d'autres programmes d'aide financière mis en place par des organismes provinciaux ou fédéraux.
- Être disposées à s'acquitter des frais de participation requis et à prendre en charge leurs propres frais de déplacement, d'hébergement et d'indemnités journalières pour la partie « sur place ».
- Disposer de ressources suffisantes pour cibler, visiter et se développer sur le marché britannique.

Les demandeurs non admissibles sont notamment :

- Les entreprises qui ne sont pas prêtes à exporter.
- Les entreprises qui n'exercent pas leurs activités dans les domaines de la cybersécurité, du logiciel sous forme de service (SaaS) ou des logiciels d'entreprise, de l'analyse de données et de l'IA, ou qui n'y sont pas liées.
- Les organisations financées par des fonds publics et les associations à but non lucratif ne générant pas de revenus

3. Comment le Programme est-il structuré?

Le Programme est décliné en deux phases :

- **Phase 1 : Formation et préparation (en ligne)** : Octobre 2026, pendant 4 semaines.
- **Phase 2 : Entrée sur le marché (sur place)** : Novembre 2026 à février 2027. Il comprend 10 rencontres interentreprises ciblées, l'accompagnement d'un consultant

local, des mises en relation stratégiques, des visites de sites, un encadrement concernant les présentations à caractère commercial et des occasions de réseautage à Édimbourg, en Écosse, et à Newcastle, en Angleterre.

4. Y a-t-il des frais de participation au Programme?

Oui. Le Programme est décliné en deux phases; chaque phase est assortie de frais de participation non remboursables.

Frais de participation à la Phase 1 : 150,00 \$ + TVH, par entreprise

Frais de participation à la Phase 2 : 2 000,00 \$ + TVH, par entreprise approuvée/sélectionnée

5. Quels sont les coûts pris en charge par le Programme?

Les coûts pris en charge comprennent :

- Les honoraires de professionnels tiers, y compris ceux des consultants pour les activités organisées dans le cadre du Programme.
- Les frais liés aux événements et ateliers du Programme.
- L'image de marque, la traduction (le cas échéant) et les ressources numériques nécessaires à la mise en œuvre du programme

Les coûts non couverts comprennent :

- Les billets d'avion, l'hébergement, les repas et les indemnités journalières.
- Les dépenses personnelles et les coûts sans rapport avec la mise en œuvre du Programme.

6. Puis-je participer uniquement à la Phase 1 du Programme?

Oui. Il s'agit d'une occasion souple, dans le cadre de laquelle les entreprises peuvent choisir de participer uniquement à la Phase 1 – un volet de formation et de préparation en ligne permettant de valider le marché avant de s'engager dans des activités sur place – ou de passer à la Phase 2, qui comprend un accompagnement sur place et des rencontres interentreprises.

Il s'agit d'une occasion souple, dans le cadre de laquelle les entreprises peuvent choisir de participer uniquement à la Phase 1 – un volet de formation et de préparation en ligne qui permet de valider le marché avant de s'engager dans des activités sur place – ou de passer à la Phase 2, qui comprend un accompagnement sur place et des rencontres interentreprises.

7. Quelles sont les dates clés du Programme?

Le calendrier et les dates du Programme sont les suivants :

- Recrutement et demande : septembre 2026
- Date limite pour présenter une demande : le 30 septembre 2026 (17 h, HAA)
- Phase 1 (en ligne) : octobre 2026
- Phase 2 (entrée sur le marché) : novembre 2026 à février 2027
- Programme sur place : du 22 au 26 février 2027

8. Comment présenter une demande?

Pour présenter votre demande, veuillez télécharger et remplir le **formulaire de demande du Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni** accessible à www.investnovascotia.ca/MEPUK, puis l'envoyer par courriel à :

Judith Dardon, chargée de l'Expansion des exportations
Invest Nova Scotia
judith.dardon@investnovascotia.ca

Les demandeurs recevront un accusé de réception par courriel. L'inscription ne sera en vigueur qu'après réception du paiement correspondant à la Phase 1.

La date limite de présentation des demandes est le **mercredi 30 septembre 2026, à 17 h (HAA)**. Les demandes reçues après la date limite de dépôt ne seront pas prises en compte.

9. Comment effectuer le paiement pour la Phase 1?

Pour effectuer le paiement des frais de participation obligatoires et non remboursables correspondant à la Phase 1, cliquez sur le lien Eventbrite pour effectuer le paiement correspondant ci-dessous :

Entreprises de la Nouvelle-Écosse – [Lien pour effectuer le paiement](#)

Les entreprises du Canada atlantique situées au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, et à Terre-Neuve-et-Labrador – [Lien pour effectuer le paiement](#)

Les entreprises retenues pour la Phase 2 recevront un lien personnalisé pour effectuer le paiement.

10. Comment les demandes sont-elles évaluées?

Les demandes seront évaluées en fonction des critères suivants :

- Conformité aux critères d'admissibilité.
- Le caractère distinctif et la validation du produit, du service ou de la technologie numérique.
- L'adéquation avérée entre le produit et le marché, ainsi que la compréhension du public cible.
- L'intérêt pour l'exploration d'occasions sur le marché du Royaume-Uni.
- La capacité et l'engagement de l'entreprise à participer activement aux activités du Programme.

11. Quels sont les engagements des participants?

Les entreprises doivent :

- Régler les frais de participation pour chaque phase.
- Assister et participer activement à toutes les activités en ligne et sur place.
- Travailler en étroite collaboration avec les consultants attitrés et le personnel du Programme.
- Prendre en charge leurs propres frais de déplacement, d'hébergement, de restauration et d'indemnités journalières pour les activités sur place.
- Remplir tous les questionnaires requis et répondre aux suivis après le programme.
- Fournir des mises à jour concernant les occasions commerciales, les partenariats et les résultats en matière de préparation au marché.
- Représenter le Canada atlantique de manière professionnelle dans toutes les activités liées au Programme.

12. Qui dois-je contacter si j'ai des questions?

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter www.investnovascotia.ca/MEPUK ou communiquer avec votre représentant local :

Nouvelle-Écosse/Responsable du Programme

Judith Dardon
Chargée du développement des exportations
Invest Nova Scotia
judith.dardon@investnovascotia.ca | 902.456.1533

Île-du-Prince-Édouard

Shelby McDonald
Chargée des affaires commerciales, Services du commerce international
Innovation IPÉ – Province de l'Île-du-Prince-Édouard
shelbymcdonald@gov.pe.ca | 902.213.0673

Terre-Neuve-et-Labrador

Patrick Foran
Délégué commercial provincial
patrickforan@gov.nl.ca | 709.729.1873

Nouveau-Brunswick

Jeff Gordon-Johnson
Chargé de l'Expansion des Exportations/Export Development Executive
Opportunités NB/Opportunities NB
jeff.gordon-johnson@onbcanada.ca | 506.230.1420

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) (le cas échéant)

Josée Ouellet
Agente de développement économique, Croissance stratégique – Commerce et exportation/Economic Development Officer Strategic Growth – Trade & Export
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)/Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA)
josee.ouellet@acoa-apeca.gc.ca | 506.260.9735

Pour obtenir toutes les informations concernant ce Programme, veuillez consulter www.investnovascotia.ca/MEPUK.