

Lignes directrices

Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni

1. Objectifs du Programme

Le **Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni** (ci-après dénommé le « Programme ») est une initiative stratégique d'accès aux marchés destinée à accompagner les entreprises du secteur des TIC à forte croissance de la région du Canada atlantique, spécialisées dans la cybersécurité, le logiciel sous forme de service (SaaS) ou les logiciels d'entreprise, ainsi que l'analyse de données et l'intelligence artificielle, dans leurs efforts pour explorer, valider et positionner leurs solutions au sein de l'écosystème d'innovation en pleine expansion du Royaume-Uni.

Le Programme permettra de réaliser ce qui suit :

- Acquérir une compréhension approfondie de l'écosystème numérique britannique, y compris les principaux acteurs, les stratégies de mobilisation des acheteurs et les exigences réglementaires.
- Doter les entreprises du Canada atlantique du matériel pour localiser leurs offres, en garantissant l'adéquation produit-marché et l'élaboration de stratégies commerciales sur mesure et efficaces.
- Favoriser des relations commerciales à long terme au moyen d'une entrée sur le marché axée sur les relations.
- Rendre accessibles de nouvelles occasions d'exportation en proposant un accompagnement sur mesure sur place, des présentations stratégiques et une navigation guidée au sein de l'écosystème d'innovation britannique.

Cette initiative soutient les objectifs de la [Stratégie de croissance du commerce et des investissements en Atlantique \(SCCIA\)](#) en augmentant le nombre d'entreprises des provinces de l'Atlantique mobilisées pour des activités internationales et en favorisant la diversification des marchés.

2. Demandeurs admissibles

Tous les demandeurs doivent :

1. Être une entreprise enregistrée et en règle dans l'une des quatre provinces de l'Atlantique.
 2. Disposer d'une technologie ou d'un produit différencié et validé.
 3. Disposer d'une adéquation produit-marché avérée auprès d'un public cible défini.
 4. Manifester un intérêt pour l'exploration d'occasions au Royaume-Uni.
 5. 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.
 6. 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 ».
-

7. 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. Structure et phases du Programme

Le Programme est décliné en **deux phases** :

Phase 1 : Formation et préparation (en ligne)

Durée : 4 semaines – Octobre 2026

Frais de participation : 150,00 \$ + TVH, par entreprise

Activités :

La première séance sera proposée conjointement à toutes les entreprises participantes afin de leur fournir une compréhension fondamentale de l'écosystème numérique britannique et de son fonctionnement. La plupart des séances suivantes s'adresseront également à l'ensemble de la promotion et aborderont des thèmes pertinents pour la cybersécurité, le logiciel sous forme de service (SaaS) ou les logiciels d'entreprise, ainsi que l'IA et l'analyse de données, comme la dynamique du marché britannique, l'affinement de la proposition de valeur, les stratégies d'entrée sur le marché, les processus d'approvisionnement et la culture d'entreprise.

Lorsque les sujets nécessitent une expertise spécialisée, comme la réglementation en matière de cybersécurité, les exigences de conformité propres à un secteur ou d'autres considérations techniques, des séances en petits groupes distinctes seront animées par des consultants spécialisés par secteur. Cette approche garantit que toutes les entreprises bénéficient d'un apprentissage collectif tout en recevant une orientation personnalisée adaptée aux exigences spécifiques de leurs secteurs respectifs.

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.

Phase 2 : Entrée sur le marché (sur place)

Durée : Novembre 2026 à février 2027

Frais de participation : 2000,00 \$ + TVH, par entreprise approuvée ou sélectionnée

Activités :

- Une collaboration avec un consultant britannique local pour élaborer conjointement un cahier des charges d'entrée sur le marché.
- Dix (10) rencontres interentreprises ciblées par entreprise (en partie en ligne et en partie en personne).
- Cinq jours au total d'activités sur le marché au Royaume-Uni, plus précisément à Édimbourg, en Écosse, et à Newcastle, en Angleterre :
 - Rencontres avec des délégués commerciaux, des consultants et des présentations stratégiques à des acteurs clés du secteur.
 - Visites sur site.
 - Encadrement concernant les présentations à caractère commercial (les entreprises auront accès à un consultant qui les aidera à adapter leur argumentaire de vente propre à ces régions).
 - Réception de réseautage avec des occasions de réaliser sa présentation à caractère commercial en personne.

4. Coûts admissibles

Le Programme couvre :

- Les honoraires de professionnels tiers (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 participants prennent en charge :

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

5. Critères du Programme

Les demandes seront évaluées en fonction des éléments suivants :

- L'intérêt pour l'exploration d'occasions sur le marché du Royaume-Uni.
- Le potentiel de la technologie à répondre aux besoins ou à combler les lacunes au Royaume-Uni.
- La capacité à participer pleinement aux activités du programme.

6. Processus pour soumettre une demande et calendrier

1. **Soumission des demandes :** Veuillez remplir le formulaire de demande avant la date limite indiquée.
2. **Examen et sélection :** Évaluation par le comité d'organisation du programme.
3. **Admission à la Phase 1 :** Confirmez votre participation et réglez les frais d'inscription.

4. **Examen et sélection pour la Phase 2** : En fonction de votre mobilisation et de votre préparation lors de la Phase 1.
5. **Admission à la Phase 2** : Confirmez votre participation et réglez les frais d'inscription.

7. Processus pour soumettre une demande

Pour présenter une demande dans le cadre du Programme, les entreprises doivent télécharger, remplir et envoyer par courriel le **formulaire de demande du Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni** disponible dans la barre latérale, sous la rubrique [« Documents connexes »](#), et le faire parvenir à :

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

Une fois la demande soumise, un courriel de confirmation vous informera de sa réception. L'inscription ne sera en vigueur qu'après réception du paiement correspondant à la Phase 1.

Les demandes soumises pour le Programme doivent être reçues avant **17 h (HAA), le vendredi 9 octobre 2026**.

Les demandes reçues après la date limite de dépôt ne seront pas prises en compte.

8. Processus pour effectuer un paiement

Pour effectuer le paiement pour les frais de participation obligatoires correspondant à la Phase 1*, veuillez cliquer sur le lien Eventbrite correspondant ci-dessous :

- **Entreprises de la Nouvelle-Écosse** : [Effectuer le paiement](#)
- **Entreprises situées au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, ou à Terre-Neuve-et-Labrador** : [Effectuer le paiement](#)

**Les entreprises ne répondant pas aux critères minimaux seront informées par courriel et se verront rembourser les frais de participation à la Phase 1, d'un montant de 150,00 \$ + TVH.*

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

9. Exigences relatives à la présentation d'une demande

Votre demande doit clairement présenter :

1. **Produits et services** – Brève présentation des technologies que vous proposez.
2. **Préparation au marché** – Toutes les perspectives, activités ou questions existantes relatives au marché britannique.
3. **Équipe et compétences** – Personnel clé, partenaires et ressources qui mèneront l'entrée sur le marché.

4. **Objectifs** – Ce que vous espérez apprendre ou réaliser au moyen de cette étude de marché.

10. Processus de sélection des demandeurs

Les demandeurs seront évalués en fonction des critères suivants :

- Respect des conditions d'admissibilité énumérées à la section 2.
- Caractère distinctif et validation de leur produit, service ou technologie numérique.
- Adéquation avérée entre le produit et le marché, et compréhension du public cible.
- L'intérêt pour l'exploration d'occasions sur le marché du Royaume-Uni.
- La capacité et l'engagement à participer activement aux activités du programme.

11. Engagements des demandeurs

En participant, les entreprises s'engagent à :

- Régler les frais de participation pour chaque phase (**Phase 1 : 150,00 \$ + TVH ou Phase 2 : 2 000,00 \$ + TVH**).
- Assister et participer activement à toutes les activités en ligne et sur place.
- Travailler en étroite collaboration avec les consultants attirés et le personnel du Programme.
- Prendre en charge leurs propres frais de déplacement, d'hébergement et d'indemnités journalières pour les activités sur place.
- Remplir tous les questionnaires requis et répondre aux suivis après le programme.
- Représenter le Canada atlantique de manière professionnelle dans toutes les activités liées au Programme.

12. Calendrier du Programme

Activité	Dates
Recrutement et réception des demandes	Septembre à octobre 2026
Phase 1 – En ligne	Octobre 2026
Phase 2	Novembre à février 2027
Phase 2 – Sur place	Du 22 au 26 février 2027

13. Produits livrables et établissement de rapports

Les participants doivent :

- Assister à toutes les séances et réunions obligatoires au cours des deux phases.
- Remplir les sondages après programme et participer aux entretiens de suivi.
- Fournir des mises à jour concernant les occasions commerciales, les partenariats et les résultats en matière de préparation au marché.

Le Programme fournira :

- Un rapport final des consultants contenant des perspectives de marché et des recommandations.
- Un rapport consolidé du Programme à l'intention des parties prenantes

14. Conditions générales et conformité

- Le financement fourni au moyen de la Stratégie de croissance du commerce et des investissements en Atlantique (SCCIA) et les contributions des partenaires couvrira uniquement les coûts liés à la mise en œuvre du Programme.
- Les frais d'inscription des participants ne sont pas remboursables.
- Les activités, les calendriers et le contenu du Programme sont susceptibles d'être modifiés.
- Tous les participants acceptent que leur nom soit présent dans les communications et les rapports relatifs au Programme.

15. Coordonnées/Informations relatives au dépôt des demandes

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter la **FAQ du Programme de prospection commerciale au Royaume-Uni**, accessible dans la barre latérale sous [« Documents connexes »](#), ou contactez votre représentant provincial ci-dessous :

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 du développement 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.