

CABINET CRÉATIF

APPEL À CANDIDATURE 2022-2023

Le Cabinet Créatif de Montréal est un programme de soutien à la commercialisation à l'international permettant aux organisations créatives et culturelles montréalaises de développer de nouveaux marchés internationaux.

Initié par la Ville de Montréal, propulsé par Air Canada pour entreprise et soutenu par le Gouvernement du Québec, le Cabinet Créatif est réalisé par l'accélérateur d'entreprises La Piscine et accepte annuellement 20 entreprises créatives et culturelles. Elles seront formées et accompagnées aux rouages de l'exportation pendant 12 mois et auront la chance par la suite d'effectuer une mission commerciale sur mesure grâce au support d'expert.es.

Cette initiative permet de renforcer le succès et la croissance de nos entreprises créatives à l'internationale.

Les étapes pour déposer votre dossier:

1. Compléter et signer ce formulaire de candidature
2. Rassembler tous les documents à fournir (liste ci-dessous)
3. Envoyer le formulaire et tous les documents demandés par courriel à danae@lapiscine.co avant **le 17 novembre 2022.**

Documents à fournir :

Ce formulaire de candidature dûment rempli et signé

Les derniers états financiers consolidés

Lettres patente ou résolution du CA

Tout autre document pertinent (plan d'exportation, structure organisationnelle, etc.)

Le Cabinet vous propose:

- Un diagnostic d'exportation
- Des blocs d'ateliers collectifs délivrés par des expert.es du développement à l'international
- 2 billets d'avion aller-retour pour la mission commerciale par entreprise (destination au choix*)
- Tests psychométriques et diagnostic RH
- 50 heures d'accompagnement personnalisé (études de marché, prospection, stratégie, etc.)
- Plusieurs événements de réseautage

* Destinations Air Canada seulement

CABINET CRÉATIF

Critères d'admissibilité :

Être une entreprise ou OBNL ayant un centre décisionnel sur l'île de Montréal;	
Appartenir aux secteurs créatif et culturel;	
Avoir au moins une année d'existence;	
Être en mesure de fournir au moins un état financier consolidé;	
Avoir un minimum de 2 employés à temps plein et un maximum de 250 employés;	
S'acquitter d'un montant de 1 000\$ couvrant l'ensemble des activités du Cabinet Créatif si vous êtes retenu.	
Avoir un minimum de 21 ans;	
Être prêt à assumer les autres dépenses inhérentes au déplacement (alimentation, hébergement, etc.)	

Processus de sélection :

La décision sera rendue au mois de novembre 2022 et 20 organisations sélectionnées seront annoncés lors d'une cérémonie officielle le **7 décembre 2022 à 17h00** (Notez d'ores et déjà la date dans votre agenda!)

Les **20** lauréat.e.s seront identifiés par un jury externe selon les critères suivants :

- La clarté et la pertinence du processus d'exportation envisagé
- La cohérence entre le chiffre d'affaires, le stade de croissance, le secteur d'activité et la démarche d'exportation
- Les impacts attendus sur la croissance économique de l'entreprise
- Le plan de travail, budget et viabilité financière de l'entreprise
- La compréhension du processus d'exportation
- La démonstration du potentiel structurant du Cabinet Créatif de Montréal sur leur démarche

Vous avez jusqu'au 17 novembre 2022 pour déposer vos dossiers complets à l'adresse suivante : danae@lapiscine.co

Utilisez également cette adresse pour toutes questions supplémentaires.

CABINET CRÉATIF

SECTION 1 : IDENTIFICATION TECHNIQUE

ENTREPRISE OU ORGANISME	
Nom de l'entreprise	
Adresse complète	
Site Internet	
Page Facebook	
Secteur d'activité	
Année de fondation	
Nombre d'employés	
Chiffre d'affaires	
Produits, services ou expertise à exporter	
Forme juridique de l'entreprise	
RESPONSABLE	
Prénom & Nom	
Titre	
Courriel	
Téléphone	

CABINET CRÉATIF

SECTION 2 : PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Présenter la mission de l'entreprise en quelques phrases

Présenter l'historique de l'entreprise:

Présenter les activités, l'offre de produits / services et l'expertise de l'entreprise:

Présenter la direction de l'entreprise (portrait des dirigeants, parcours professionnels, comité consultatif comprenant des membres externes, coachs) :

CABINET CRÉATIF

SECTION 2 : PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE - SUITE

Quel est le stade de développement commercial actuel de l'entreprise (citer les principaux marchés, les principaux clients et les principales réalisations)?

Quel est le stade de développement à l'international, parmi les options suivantes?

Exploration

Aucune vente à l'international. Le niveau de connaissance de l'entreprise du processus lié à l'exportation est faible)

Consolidation

Quelques ventes sur un marché cible. Les stratégies de l'entreprise sont mal définies et l'entreprise souhaite travailler sur son positionnement)

Accélération

Des ventes significatives ont été réalisées sur un ou plusieurs marchés visés.
L'entreprise souhaite développer de nouveaux prospects ou un nouveau marché)

Quelle est la part (%) du Chiffre d'Affaires réalisé à l'international?

Préciser les projets en cours - ou déjà réalisés - à l'international:

CABINET CRÉATIF

SECTION 3 : PRÉSENTATION DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

Présenter la.les solution.s à exporter dans le cadre du programme:

Présenter le projet et les objectifs du développement à l'international:

Quels sont les marchés sectoriels (3 max, par ordre de priorité) visés et pourquoi semblent-ils être des marchés intéressants ?

Marché sectoriel 1

Marché sectoriel 2

Marché sectoriel 3

CABINET CRÉATIF

SECTION 3 : PRÉSENTATION DU PROJET D'EXPORTATION - SUITE

Quels sont les marchés géographiques (3 max, par ordre de priorité) visés et pourquoi semblent-ils être des marchés intéressants?

Marché
géographique 1

Marché
géographique 2

Marché
géographique 3

Présenter la stratégie d'implantation sur ces marchés choisis si elle a déjà été définie:

Présenter les actions déjà mises en place par rapport aux objectifs d'exportation sur ces marchés - si applicable:

Quels sont les obstacles / barrières rencontrés actuellement dans ce projet de développement?

CABINET CRÉATIF

SECTION 4: FAISABILITÉ DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

Selon vous, en quoi un développement à l'international est pertinent pour la croissance de l'entreprise? En quoi l'entreprise est prête pour ce développement?

Avez-vous intégré le projet d'exportation dans votre planification stratégique ?

OUI

NON

Équipe affectée au projet

- Indiquer les membres de l'équipe (nom et rôle) qui sont attirés au volet exportation de l'entreprise et qui seront impliqués dans ce programme.
- Préciser leur expérience en développement a l'international le cas échéant.

CABINET CRÉATIF

SECTION 4: FAISABILITÉ DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

Établissez une structure de coûts de votre projet et indiquez comment votre projet sera financé

Description de la dépense	Montant \$
Revenus prévus ou confirmés (spécifier)	
TOTAL	

Avez-vous déjà identifié des programmes pouvant soutenir votre projet d'exportation (programmes de financement, couverture de risque, etc) ?

Nom du programme	Statut (aucune démarche, première rencontre, dépôt d'un dossier etc.)

CABINET CRÉATIF

SECTION 5 : ATTENTES ET OBJECTIFS

Apport du Cabinet Créatif

Quelles sont vos attentes générales à l'égard du Cabinet Créatif ? Que peut-il apporter dans votre démarche d'exportation ?

Sur quels aspects précisément ressentez-vous le plus de besoins pour vous accompagner dans ce projet de développement à l'international ?

CABINET CRÉATIF

SIGNATURE

Par la présente, j'atteste que l'information fournie est véridique et je m'engage :

- À déléguer au moins un représentant décisionnaire de mon entreprise aux activités du Cabinet Créatif si je suis retenu (e);
- À assumer toutes les autres dépenses inhérentes à mes déplacements;
- À fournir un sommaire exécutif lié à mon projet d'exportation basé sur mes apprentissages avant d'obtenir mes billets d'avion;
- À m'acquitter de la somme de **1 000 \$** + taxes couvrant l'ensemble des activités du Cabinet Créatif (billets d'avion inclus), si je suis retenu (e);
- À remettre un bilan statistique (ventes, chiffre d'affaires, nb. d'employés) de mon entreprise 6 mois, 20 mois et 3 ans après le Cabinet Créatif;
- À respecter la destination que j'aurai sélectionnée dans le cadre du Cabinet Créatif.

Signature :

Date :

.....