
APPEL D'EXPERTISE

Formation et accompagnement en affaires internationales

*Faites connaître vos solutions novatrices
et performantes!*

Document explicatif destiné aux formateurs, consultants
et fournisseurs de services
Affiché sur le www.sodil.ca le mercredi 6 juillet 2011

Date de remise des dossiers à la SODIL : Mardi 26 juillet 2011

Toute question doit être envoyée par écrit à :
Isabelle Limoges, M.A., Adm.A.
Directrice générale et commissaire à l'international
ilimoges@sodil.ca

TABLE DES MATIÈRES

1. Le contexte de l'appel d'expertise
2. Un nouveau thème : le financement des opérations internationales
3. Les autres thèmes et les expertises sectorielles recherchées
4. Les formes d'intervention privilégiées par la SODIL
5. Les instructions aux fournisseurs
 - 5.1 Présentation de l'offre
 - a) Certifications, niveau d'expérience et observation du formateur
 - b) Budget et facturation
6. Les règles régissant l'appel d'expertise
 - 6.1 Contexte légal
 - 6.2 Dépôt des expertises
 - 6.3 Analyse des offres
 - 6.4 Propriété de l'offre
 - 6.5 Durée de la validité de l'offre
 - 6.6 Coût de préparation pour les offres

IMPORTANT !

Si vous avez répondu à notre appel d'expertise en 2010-2011, vous n'avez pas à le refaire cette année, à moins de changements dans votre offre ou dans vos tarifs. Dans ce cas, une simple lettre d'ajustements suffira.

Vos prix devront être en vigueur jusqu'à la fin juin 2012.

Si vous souhaitez des précisions sur le contenu de l'appel, envoyez nous vos questions par courriel électronique.

1. LE CONTEXTE DE L'APPEL D'EXPERTISE

Dans le cadre de sa programmation 2011-2012, la Société de développement international de Lanaudière (SODIL) continuera à mettre l'emphase sur les ventes internationales en y ajoutant une facette sur le financement des opérations internationales.

Cet appel d'expertise vise à permettre à la SODIL de prendre connaissance des différentes expertises externes qui pourraient être utilisées, au bénéfice des entreprises lanaudoises, au cours de l'année 2011-2012.

Autant les formateurs que les consultants spécialisés en formation et accompagnement en affaires internationales sont invités à prendre connaissance de cet appel d'expertise et à nous proposer leurs services.

Il est possible de déposer une offre visant un seul des besoins de la SODIL (formation courte; formation longue; programme d'intervention; autres).

Cet appel d'expertise n'est pas un appel d'offres public et n'est pas régi par aucune réglementation liée aux processus d'appels d'offres dans le secteur public.

2. UN NOUVEAU THÈME : LE FINANCEMENT DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

Dans un contexte de globalisation et de compétitivité accrue, les entreprises lanaudoises se tournent vers les marchés étrangers pour vendre leur produit. Pour mener à bien ce projet d'exportation, les entreprises lanaudoises de toutes tailles, de tous niveaux d'expérience et de tous secteurs d'activités se doivent de maîtriser les outils inhérents au concept de financement des opérations internationales. Il faut les exposer à des notions techniques telles que la planification de leur budget et les fondements des transactions internationales.

Les types de besoins qui ont été observés au cours des derniers mois (liste non exhaustive) permettront à nos entrepreneurs de :

- Prendre connaissance du concept général du financement
- Comprendre les différents types de modalités de financement
- Maîtriser les termes de financement (court, moyen et long terme)
- Prendre connaissance des différents outils de financement dont dispose l'exportateur pour générer des liquidités
- Appréhender les différents outils de gestion des risques et les mesures préventives qui en découlent
- Identifier les instruments de protection (assurances, types de garanties, cautionnements...)

- Saisir l'importance du contrat commercial (clause d'arbitrage en cas de litige)
- Maîtriser le concept de fluctuation du taux de change
- Maîtriser les techniques de prospection et de négociation
- Pour les petites entreprises : Comprendre les différents programmes d'aide (surtout comment les agencer)
- Pour les moyennes entreprises : Comment mieux utiliser les outils de financement dans leur négociation commerciale
- Pour les grandes entreprises : Tirer profit de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), des grandes banques et des institutions internationales

Nous souhaitons donc proposer aux entreprises une gamme de formations touchant ces thèmes. Qu'avez-vous à suggérer? Faites-vous connaître par la SODIL! Consultez la section 5 pour savoir comment.

3. LES AUTRES THÈMES ET LES EXPERTISES SECTORIELLES RECHERCHÉES

Vous

... êtes un expert dans un autre champ du commerce international ?

... connaissez des experts en « commerce » international mais non en « financement des opérations internationales » ?

... n'êtes pas un consultant (accompagnateur d'entreprise) mais offrez plutôt des services « clés en main » en démarchage, prospection ou autres ?

Nous croyons que les sujets suivants seront particulièrement d'intérêt pour 2011-2012 :

- La maximisation des foires commerciales
- Vendre en France/en Allemagne/autre pays
- Trouver un partenaire en France/en Allemagne/aux États-Unis
- Commercialiser son produit dans les secteurs : - Meuble
 - Agroalimentaire
 - Construction d'envergure
 - Quincaillerie
- Programme de formation sur « Importer sans se ruiner »
- Programme de formation sur « Importer des produits vivants »

Décrivez-nous votre expertise en étant très précis sur les techniques, les pays et les secteurs maîtrisés. Des experts solides sur des marchés ou niches précis, c'est rare !

Suivez le modèle de fiche technique présenté à la section 5.

4. LES FORMES D'INTERVENTION PRIVILÉGIÉES PAR LA SODIL

Depuis 2009, la SODIL est intervenue de multiples manières auprès des entreprises lanaudoises :

1. Conseils directs
2. Formations courtes (habituellement d'une durée de 3 heures mais parfois plus courtes)
3. Formations longues (de 0,5 à 2 jours)
4. Programmes de formation et suivi personnalisés. Ces programmes sont d'une durée totale variant entre 25 et 35 heures et ils s'adressent à des groupes d'entreprises (de 3 à 6 entreprises par groupe). Les dénominateurs communs entre les entreprises participantes varient d'une cohorte à l'autre (même secteur d'activités; même niveau d'expérience; même foires commerciales visées, etc.).

Ces programmes comportent deux volets :

- Un premier volet, d'une durée variant entre 6 et 12 heures (parfois plus), regroupe entre trois (3) et cinq (5) entreprises dans le cadre de formation en groupe;
- Un deuxième volet, d'une durée variant de 7 à 20 heures, s'adresse aux entreprises individuellement, sur une formation de « suivi personnalisé ».
- Ces volets ne sont pas nécessairement linéaires : oui, habituellement on débute par toutes les formations en groupe puisqu'elles donnent l'aspect théorique du sujet à traiter avant de poursuivre en accompagnement personnel, mais on pourrait innover au niveau de cette séquence.

Nous comptons offrir des interventions dans les secteurs suivants :

- Métal
- Meubles
- Agro-alimentaire
- Manufacturier multisectoriel
- Services multisectoriel

En 2011-2012, nous recherchons d'autres méthodes d'intervention auprès des entreprises. Par exemple, il est possible que nous ayons à répondre à des demandes relatives à l'accueil d'acheteurs ou à l'orchestration de missions à l'étranger. Dans tous les cas, l'objectif à atteindre : appuyer les entreprises exportatrices lanaudoises (ou celles intéressées par les marchés internationaux) à mieux commercialiser sur la scène internationale.

Nous sommes donc très intéressés à connaître les consultants spécialisés sur le processus international en général, mais aussi ceux qui sont spécialisés soit par produit, soit par marché.

Faites-nous connaître votre vision de ce qui plaira aux entreprises !

5. LES INSTRUCTIONS AUX FOURNISSEURS

Les informations suivantes visent à uniformiser la présentation des expertises pour en assurer un emploi simple et efficace, et pour aider la SODIL à les comprendre.

5.1 PRÉSENTATION DE L'OFFRE

Rappelez-vous : la SODIL ne compte que sur une équipe permanente réduite. Nous ne souhaitons pas avoir de longs documents à lire. L'objectif de cet appel d'expertise n'est pas de créer une charge de travail lourde ni chez les fournisseurs, ni à la SODIL.

Un de nos souhaits ? Oui, nous aimerions que, dans la mesure du possible, chaque suggestion fasse l'objet d'une fiche technique indépendante. Cela n'est cependant pas une obligation. En effet, nous comprenons que dans plusieurs cas votre matériel marketing peut être structuré d'une autre manière. Que vous décidiez de suivre le format des fiches techniques ou non, soyez brefs et n'hésitez pas à utiliser les formules « point form ».

Nous vous suggérons d'utiliser le format de fiche suivant, mais ce n'est pas obligatoire.

Nous recherchons les informations suivantes :

Nom du fournisseur :
Personne contact :
Adresse, téléphone, télécopieur :
Site web, courriel :
Nom de la personne de votre équipe qui réalisera cette prestation :
Cette personne est-elle certifiée par Emploi Québec ? (si oui, numéro de certification)
Titre du séminaire – conférence – atelier – programme
Format :
Public cible :
Problématique ciblée
Méthodologie proposée
Références pour cette prestation (*) :
Matériel ou outils que vous fournirez ou remettrez aux participants :
Matériel ou outils qui devront être fournis par la SODIL :
Coûts :
Autres commentaires :

(*) Références requises : veuillez préciser le nom des clients (organismes, entreprises privées) qui vont déjà embauché pour livrer cette formation ou ce programme, ainsi que les dates d'intervention.

a) Certifications, niveau d'expérience et observation du formateur

Pour les formations courtes ou longues, il n'est pas nécessaire d'être certifié par Emploi Québec.

Pour les programmes d'intervention, il est recommandé mais non obligatoire que votre équipe soit principalement constituée de personnes qui sont certifiées par Emploi Québec. Vous devrez nous fournir leurs numéros d'accréditation certification.

Nous cherchons à nous entourer de formateurs et consultants ayant démontré leur expertise en commercialisation internationale et qui peuvent fournir de réelles références.

Très important : avant d'embaucher un formateur, nous demanderons à le voir dans un contexte de formation, en action !

b) Budget et facturation

Il faut viser, par entreprise, un programme dont les coûts totaux par entreprise oscillaient entre 3 000 \$ et 10 000 \$ (3 à 5 participants par groupe). Ceci est le montant que vous facturerez à la SODIL. Nous facturerons bien sûr moins aux entreprises, car nous obtiendrons, en leur nom, diverses subventions.

Il est possible de présenter des solutions plus onéreuses, tout en étant réaliste quant à notre capacité d'obtenir le financement nécessaire pour alléger la facture finale présentée aux entreprises. Un programme plus onéreux va-t-il se vendre mieux qu'un programme qui l'est moins ? Nous regrettons mais nous ne pouvons pas vous guider à cet égard.

Le fournisseur fournira une estimation générale des coûts reliés à sa proposition (honoraires, frais de déplacements, etc.). Le fournisseur précisera enfin les modalités générales de facturation.

Nous ne savons pas encore à quel endroit spécifique auront lieu les prestations. Il faut donc que vous indiquiez clairement votre politique quant aux frais applicables aux déplacements.

Vos prix devront être en vigueur jusqu'à la fin juin 2012.

6. LES RÈGLES RÉGISSANT L'APPEL D'EXPERTISE

6.1 CONTEXTE LÉGAL

Cet appel d'expertise n'est pas un appel d'offres et n'est pas régi par aucune réglementation liée aux processus d'appels d'offres dans le secteur public ou para-public. Cet appel d'expertise se veut une occasion pour les fournisseurs de démontrer concrètement les solutions qu'ils pourraient offrir aux entreprises lanadoises en 2011-2012.

La SODIL n'est pas tenue d'accepter la plus basse ni aucune autre des offres, non plus que de dévoiler les détails des résultats de celles reçues.

6.2 DÉPÔT DES EXPERTISES

Les fournisseurs devront faire parvenir une copie papier ET une copie courriel de leur offre à la SODIL, et ce, au plus tard le mardi 26 juillet 2011.

SODIL
Appel d'expertise
Aux soins de madame Linda Patenaude
44, boul. Brien, bureau 302
Repentigny, Qc, J6A 4S2
info@sodil.ca

La copie papier est tout autant essentielle que la copie électronique. Nous n'imprimerons aucun document. Il est fortement recommandé de déposer des documents très succincts.

6.3 ANALYSE DES OFFRES

La SODIL se réserve le droit d'inviter les fournisseurs de son choix à déposer une offre de services officielle, à faire une présentation de leur offre, ou à fournir des informations additionnelles et complémentaires.

6.4 PROPRIÉTÉ DE L'OFFRE

L'offre présentée ainsi que les documents afférents demeurent la propriété exclusive de la SODIL et ne seront pas retournés au fournisseur.

6.5 DURÉE DE LA VALIDITÉ DE L'OFFRE

L'offre déposée demeurera valide jusqu'en juin 2012. Dans le cas où le fournisseur n'est pas en mesure de respecter ce critère, il doit préciser la durée de la validité de son offre.

6.6 COÛT DE PRÉPARATION POUR LES OFFRES

Tous les coûts de préparation des offres sont à la charge exclusive des fournisseurs.

Nous vous remercions d'envisager de travailler avec nous !

Au plaisir de vous connaître !