



GUIDE DE SUBVENTIONS 2022-2023

**Programme canadien
d'adoption du
numérique - Québec**

Développez vos activités
commerciales en ligne





Programme canadien d'adoption du numérique

Microsubvention « Développez vos activités commerciales en ligne »

1. Description

L'accélération du rythme des changements technologiques affecte tous les secteurs d'activité. À cet égard, les tendances numériques contribuent à rendre les entreprises plus efficaces, rentables, durables, viables, tant au niveau social et économique qu'écologique. En ce sens, le commerce en ligne devient un pilier fondamental pour maintenir une position concurrentielle privilégiée.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à être encore plus innovantes et créatives dans l'univers du commerce en ligne, pour leur permettre de conquérir leur public cible et d'être plus concurrentielles, le gouvernement du Canada a créé le Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN), lequel est mis en œuvre sur le territoire québécois grâce à une alliance stratégique entre le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités et Centres d'aide aux entreprises (SADC+CAE) et la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ), afin de solidifier leur mission commune de soutenir le développement économique régional.

Le Réseau des SADC et CAE

Le Réseau rassemble 57 Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et 10 Centres d'aide aux entreprises (CAE) qui œuvrent depuis plus de 40 ans au développement économique des régions du Québec. Ce sont 400 professionnels et plus de 600 bénévoles qui accompagnent et financent annuellement près de 10 000 entrepreneurs et 2 000 projets collectifs pour des collectivités prospères. Les SADC et les CAE offrent aux entrepreneurs un accompagnement personnalisé, ainsi que des produits de financement souples et adaptés à leurs besoins. Développement économique Canada pour les régions du Québec appuie financièrement les SADC et les CAE.

La Fédération des chambres de commerce du Québec

La Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) est le plus important regroupement de gens d'affaires et d'entreprises du territoire québécois. Grâce à son vaste réseau, de près de 125 chambres de commerce et 1100 membres corporatifs, elle représente plus de 50 000 entreprises sur l'ensemble de la province. La FCCQ favorise la mise en place d'initiatives visant le développement socio-économique, ainsi que l'accélération du rythme des entreprises du Québec pour s'adapter aux changements économiques mondiaux.



2. Le programme canadien d'adoption du numérique (PCAN)

Afin de stimuler la relance économique, les emplois et la croissance, le Programme canadien d'adoption du numérique propose deux actions concrètes :

- La mise en place d'une équipe de conseillers en commerce électronique ;
- L'octroi des microsubventions « Développez vos activités commerciales en ligne ».

2.1 Une équipe de conseillers en commerce électronique à votre portée

Le PCAN-Québec permet aux entreprises de toutes les régions administratives de la province de bénéficier d'un service d'accompagnement offert par une équipe de 260 conseillers en commerce électronique par an, dont l'objectif est de faciliter la réalisation d'un diagnostic 360°, visant l'identification du niveau de maturité du commerce électronique de l'entreprise, ainsi que leurs besoins et leurs priorités à ce sujet. Ce diagnostic permettra également d'identifier les enjeux des entreprises en termes de ressources humaines nécessaires pour l'adoption de cette technologie.

Les résultats du diagnostic permettront aux conseillers d'identifier les programmes et projets offrant des solutions adaptables aux besoins de chaque entreprise et de proposer un plan d'action pour bénéficier de la microsubvention « Développez vos activités commerciales en ligne », ainsi que d'autres programmes et projets complémentaires qui favorisent le développement de l'entreprise.

2.2 La microsubvention « Développez vos activités commerciales en ligne »

Le PCAN-Québec offre 6 280 microsubventions par année d'une valeur maximale de 2 400 \$ pour aider les entreprises et les entrepreneur.e.s à alléger les coûts liés à la mise en place de projets de commerce électronique afin de favoriser l'élargissement de leur clientèle en ligne. Pour cela, la microsubvention :

- Offre un soutien à la numérisation ;
- Aide à profiter des occasions pour accroître le commerce sur le Web et à développer des compétences de commerce électronique ;
- Donne accès à des programmes et services permettant d'adopter la technologie numérique ;
- Contribue à pérenniser et développer les entreprises.

Critères d'admissibilité

Les PME de toutes tailles et de tous secteurs d'activité peuvent bénéficier de la microsubvention une seule fois. Pour soumettre une demande, elles doivent satisfaire à tous les critères suivants :

- Avoir au moins un.e employé.e¹ ou avoir au moins eu 30 000 \$ de revenus annuels au cours de la dernière année fiscale (2021) ;

¹ Dans le cadre de ce programme, le ou la propriétaire.e n'est pas considéré.e comme un.e employé.e.



- Être une entreprise à but lucratif. Cela inclut les entreprises sociales à but lucratif et les coopératives ;
- Être enregistrée ou incorporée ;
- Vendre des biens et services directement à des consommateurs (B2C) ;
- Être accessible aux clients ou leur fournir des services en personne ou en ligne ;
- S'engager à maintenir la stratégie d'adoption du numérique pendant au moins six mois après l'intervention ;
- Consentir à participer à des enquêtes de suivi, à ce que ses informations soient envoyées au gouvernement du Canada (ISDE et Statistique Canada) et à ce que le nom de l'entreprise soit publié comme bénéficiaire du financement.

2.2.1 Entreprises non admissibles

- Les chaînes d'entreprises, les franchises ou les organismes de bienfaisance enregistrés ;
- Les représentants de sociétés de commercialisation à paliers multiples ;
- Les sociétés de courtage (immobilier, investissements, assurances, etc.) ;
- Les entreprises qui s'engagent dans des activités de revente ou de livraison directe en ligne qui dépendent d'un fournisseur tiers.

2.2.2 Dépenses admissibles

Les dépenses admissibles dans le PCAN-Québec sont celles liées à la mise en œuvre de solutions de commerce électronique ou à l'amélioration d'un plan de commerce électronique existant. Sans s'y limiter, le PCAN-Québec peut financer :

- Les coûts liés à la mise en œuvre d'un plan de commerce électronique numérique (p. ex. : outils de réservation en ligne, système de commande en ligne, paiements électroniques) ;
- Les coûts liés à l'optimisation du moteur de recherche du site Web ;
 - **Remarque :** le plan ne peut pas être strictement l'optimisation du moteur de recherche du site Web, il doit être lié au plan de mise en œuvre global du commerce électronique, et non un élément autonome.
- Les coûts liés à l'installation d'une plateforme de commerce électronique (y compris les frais et les coûts d'abonnement) ;
- Les coûts des solutions du service de soutien pour développer une stratégie de commerce électronique ;
- Les coûts de la publicité dans les médias sociaux ;
 - **Remarque :** le plan ne peut pas être strictement de la publicité dans les médias sociaux, il doit être lié au plan de mise en œuvre global du commerce électronique, et non un élément autonome.
- Les coûts de la création des bases de données clients ;
- L'embauche d'un conseiller ou d'une agence pour mettre en œuvre des initiatives de marketing numérique liées à votre boutique en ligne ;
- L'élaboration d'un nouveau site Web de commerce électronique ;
- La mise à niveau du site de commerce électronique existant pour y ajouter des fonctionnalités (p. ex., nouvelles extensions ou nouvelles fonctionnalités) ;
 - **Veillez noter que la refonte d'un site existant n'est pas admissible.**
- Les logiciels de commerce électronique, notamment :



- Logiciels pour suivre et gérer l'inventaire des produits, ainsi que pour exécuter et expédier les commandes ;
- Logiciels pour bases de données de produits ;
- Logiciels pour suivre les ventes, commercialiser auprès des clients, offrir des rabais, maintenir un programme de fidélisation ;
- Logiciels pour simplifier le marketing ;
- Logiciels ou certifications de cybersécurité.
- Le matériel et logiciels d'accompagnement jusqu'à 20 % du montant total de la microsubvention.
 - Pour ce qui est de la couverture limitée des logiciels, il s'agirait de tout logiciel acheté avec l'équipement nécessaire pour soutenir une stratégie de commerce électronique. Par exemple, si une petite entreprise achète un nouveau système intégré de point de vente (PDV) qui coûte 1300 \$ (y compris les logiciels), le PCAN couvrira 20 % ou 260 \$.

* Veuillez noter que tous les coûts admissibles doivent être directement liés à la vente de biens et de services en ligne, par exemple : réservation en ligne, commande en ligne ou fonction de robot de clavardage sur le site Web, et vous devrez clairement l'indiquer dans votre demande.

2.2.3 Dépenses non admissibles

Les dépenses non admissibles comprennent, sans s'y limiter :

- Les coûts liés à la connectivité ;
- Les coûts liés à l'expédition de marchandises achetées sur une plateforme de commerce électronique ;
- Les achats effectués avant l'approbation de la microsubvention ;
- Le renouvellement des services numériques tels que le nom de domaine, l'abonnement aux logiciels, etc. ;
 - Cela comprend les abonnements existants au commerce électronique.
- L'affichage et l'impression ;
- La refonte et nouvelle image de marque du logo ;
- Le salaire du propriétaire de l'entreprise ou salaire actuel de l'employé pour l'exécution du projet ;
- Les coûts d'achat de terrains, de bâtiments ou de véhicules ;
- Les coûts des actifs incorporels tels qu'un achalandage, qu'ils soient capitalisés ou passés en charges ;
- Les charges de dépréciation ou d'amortissement ;
- Les intérêts sur le capital investi, les obligations ou les débentures ;
- L'escompte sur obligation et les versements mensuels de prêts hypothécaires ou de loyers ;
- Le refinancement d'une dette existante ;
- Les pertes sur placements, créances irrécouvrables et toutes autres dettes ;
- Les amendes, pénalités ou les coûts liés aux litiges ;
- Les honoraires des administrateurs, y compris les paiements à tout membre ou dirigeant du conseil d'administration du bénéficiaire ;
- Les coûts d'opportunité ;



- Les frais d'accueil et de divertissement ;
- Les frais de franchise et/ou frais de licence de franchise ;
- Les frais de lobbyiste ;
- Les nouvelles dépenses en capital ;
- Les frais de consultation pour la soumission d'une demande PCAN ou tout coût non lié à l'acquisition ou à la mise en place d'une solution technologique.


3. Comment obtenir la microsubvention



Étape 1 — Identification et priorisation des besoins

Pour garantir le succès de la solution à mettre en œuvre, il est nécessaire de déterminer les conditions actuelles de l'activité commerciale à améliorer afin de planifier les actions à mener pour augmenter les parts de marché de l'entreprise. Cette analyse implique un regard sur les façons de faire des concurrents et l'identification des préférences et des habitudes de consommation des clients potentiels.





Afin de faciliter la réalisation de l'exercice d'identification des besoins par les entreprises, le PCAN-Québec offre un service d'accompagnement gratuit dans lequel un.e des conseiller.ère.s du programme facilitera un diagnostic permettant à l'entreprise de prioriser les actions à entreprendre afin de définir les mesures nécessaires pour améliorer ses activités commerciales sur le Web.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web www.pcan-quebec.ca.

Étape 2 — Formulation du projet de commerce électronique, préparation et remise du dossier de candidature

Pour demander une des microsubventions offertes par le PCAN-Québec, les entreprises doivent soumettre un dossier de candidature contenant le formulaire Excel « Demande de subvention PCAN-Québec ». Ce document est divisé en trois sections :

A) Section « Détails de l'organisation ». Cette section contient les informations générales de l'entreprise en relation avec le type et la taille de l'organisation, le secteur d'activité, ainsi que les coordonnées de l'entreprise et de la personne responsable.

B) Section « ÉDI — Équité, diversité et inclusion ». Dans cette section, un portrait démographique des propriétaires de l'entreprise est dressé.

C) Section « Projet ». Dans cette section, les entreprises candidates doivent :

- Identifier le type de projet selon les catégories suivantes : développer une stratégie de marketing numérique, site Web, médias sociaux, référencement naturel, publicité en ligne, site transactionnel, analyse des données, fidélisation, cybersécurité.
- Identifier le problème : décrire sommairement quel est l'enjeu ou la difficulté rencontrée en matière de commerce électronique.
- Identifier les causes du problème : identifier et analyser les causes du problème priorisé pour s'assurer à ce que le projet réponde bien aux enjeux présents dans l'organisation.
- Définir l'objectif du projet : assurez-vous que l'objectif de votre projet de commerce électronique est « **SMART** » (**S**pécifique, **M**esurable, **A**tteignable, **R**éaliste et **T**emporellement défini).
- Identifier les solutions proposées : décrire les solutions proposées venant répondre aux problèmes identifiés dans le cadre du projet.



- Afin d’avoir un meilleur suivi de l’avancement du projet, vous devez définir les indicateurs qui permettront mesurer l’atteinte des objectifs et des cibles établies. Vous devez donc clairement établir les valeurs actuelles des indicateurs et les valeurs qui seront obtenues avec la réalisation du projet.
- Pour terminer, dans cette section, vous devez identifier les activités à réaliser dans le cadre du projet. Ces activités doivent inclure le budget demandé pour leur réalisation, ainsi que les dates de début et de fin de l’activité. La description de l’activité devra notamment contenir les détails des coûts associés et toute autre information relative à l’activité.

Un courriel **contenant ce document** doit être envoyé à **subvention@pcan-quebec.ca**. N’oubliez pas d’inclure dans votre courriel :

- Le nom de l’entreprise ;
- La ville et le code postal de son siège social.

Lorsque le dossier de candidature est reçu par les analystes des subventions, l’entreprise reçoit automatiquement une notification de réception du dossier.

Étape 3 — Réception et signature de l’entente de financement

Les dossiers de candidature seront analysés afin de vérifier l’éligibilité de l’entreprise et des activités envisagées dans le projet. Si le projet est approuvé, une entente de financement sera envoyée à l’entreprise quatre jours ouvrables après sa réception. Ce document, qui doit être signé par le PCAN-Québec et l’entreprise bénéficiaire, énonce les différents engagements et responsabilités de chaque partie. De plus, en annexe, ce document présentera une liste de contrôle, qui précise les différentes pièces justificatives à envoyer dans la demande de versement de la microsubvention.

Si le projet présente des inconsistances qui empêchent son acceptation immédiate, au lieu de recevoir l’entente de financement, l’entreprise recevra une liste de recommandations pour ajuster le projet et le soumettre à nouveau en vue de recevoir un financement. Dans ce cas, 72 heures après l’envoi du dossier corrigé, l’entreprise recevra l’entente de financement si le projet a été approuvé ou, sinon, recevra une lettre officielle de rejet du projet avec la justification respective.





Étape 4 — Mise en œuvre du projet de commerce électronique et documentation des pièces justificatives

Immédiatement après avoir reçu l'entente de financement, l'entreprise bénéficiaire pourra mettre en œuvre les différentes activités proposées dans le projet selon le calendrier établi. Pendant cette phase, l'entreprise bénéficiaire doit veiller à réunir toutes les pièces justificatives incluses dans la liste de contrôle annexée à l'entente de financement, lesquelles sont nécessaires à la demande du versement de la microsubvention.

Étape 5 — Demande de versement de fonds

Une fois que l'entreprise a réalisé les investissements prévus dans le projet approuvé, elle doit envoyer l'entente de subvention signée et les documents justificatifs (factures et preuves de décaissement). Les factures et les preuves de décaissement doivent être nommées en fonction de l'activité à laquelle elles se rattachent.

Les factures doivent porter le numéro d'activité qui se trouve dans la liste de contrôle incluse dans l'entente, ainsi que le numéro de la facture.

- Exemple de nomenclature d'une facture : numéro de l'activité_numéro de la facture


Pour les preuves de décaissement, vous devez utiliser le numéro de l'activité, le numéro de la facture et ajouter le mot « Décaissement ».

- Exemple de nomenclature d'une preuve de décaissement : numéro de l'activité_numéro de la facture_Décaissement

De même, l'entreprise bénéficiaire doit envoyer le document « Informations bancaires du bénéficiaire » accompagné d'un spécimen de chèque de l'entreprise ou d'une lettre de la banque certifiant ses coordonnées bancaires.

Étape 6 — Réception du transfert électronique de fonds





Les documents de demande de versement seront analysés et s'ils sont valides, quatre jours ouvrables après leur réception, le transfert électronique de fonds (TEF) sera effectué et l'entreprise bénéficiaire recevra une notification l'informant du TEF. Toutefois, l'argent sera crédité sur le compte bancaire dans les 5 à 7 jours ouvrables suivant la réception de la notification TEF.

Trois mois après avoir reçu les fonds du projet, l'entreprise sera contactée pour répondre à un suivi concernant les impacts du PCAN-Québec sur la santé financière de l'entreprise et sur l'augmentation des ventes grâce aux alternatives de commerce électronique mises en place.





POUR NOUS CONTACTER



info@pcan-quebec.ca



pcan-quebec.ca