



## ANNEXE – Soutien demande PCAN-Québec

### La microsubvention « Développez vos activités commerciales en ligne » vous intéresse ?

Les priorités identifiées dans le volet commerce électronique de votre plan d'action vous permettront de cibler des activités qui pourraient être pertinentes dans le cadre de votre demande de subvention.

L'objectif du PCAN dans le cadre du volet « Développez vos activités commerciales en ligne » est de vous permettre d'augmenter vos ventes en ligne. Les activités déposées doivent donc répondre à cet objectif afin d'être admissibles tout en respectant [les critères d'admissibilité](#).

Afin de vous aider à compléter votre demande, vous retrouverez dans le **tableau** ci-dessous **quelques exemples d'activités pouvant être admissibles** qui pourront faciliter la rédaction de votre dossier de candidature.

#### NOTES IMPORTANTES

La microsubvention étant de 2 400 \$ **avant taxes**, nous vous invitons à demander le maximum du montant disponible. Une demande déposée avec un montant inférieur à 2 400 \$ sera remboursée au montant maximum demandé, et ce, même si le coût de votre projet est finalement supérieur au montant demandé.

**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 internet, et vous devrez clairement l'indiquer dans votre demande.

Votre subvention ne peut pas être utilisée uniquement pour l'optimisation des moteurs de recherche ou pour la publicité sur les réseaux sociaux; de telles utilisations devront être liées à un plan de mise en œuvre global du commerce électronique, et non un élément autonome.

La refonte d'un site internet existant n'est pas admissible.

Nous vous invitons à identifier une date de 2 à 3 semaines plus tard que le dépôt de votre demande de subvention afin de débiter de vos activités. Cela nous permettra d'assurer la signature de votre entente avant le début de vos activités.

**Veuillez noter que l'analyse de votre demande ne se limite pas à ces exemples et chaque demande est évaluée individuellement en tenant compte de l'ensemble des critères d'admissibilité.**

Activité	Problématique identifiée	Pistes d'indicateurs <sup>1</sup>	Exemples de dépenses admissibles
<b>[SITE WEB / COMMERCE EN LIGNE]</b> L'élaboration d'un nouveau site web de commerce électronique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ne possède pas de site web transactionnel</li> <li>Aucune prise de rendez-vous, commande en ligne ou clavardage possible avec le site internet de l'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de visiteurs sur le site web</li> <li>Nombre de pages vues sur le site web</li> <li>Nombre de vente en ligne</li> </ul>	Frais pour la création d'un nouveau site internet pour l'entreprise composée de fonctionnalité transactionnel
<b>[SITE WEB / COMMERCE EN LIGNE]</b> La mise à niveau du site de commerce électronique existant pour y ajouter des fonctionnalités	Le site internet ne possède pas une fonctionnalité pouvant être bénéfique pour l'entreprise en matière de commerce en ligne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de visiteurs sur le site web</li> <li>Nombre de pages vues sur le site web</li> <li>Nombre de vente en ligne</li> <li>Nombre de rendez-vous pris via la plateforme de réservation en ligne</li> <li>Nombre d'abonnés à l'infolettre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frais pour l'ajout de fonctionnalité tel que la prise de rendez-vous en ligne, commande en ligne, clavardage, etc.</li> <li>Frais pour l'installation d'une plateforme de commerce électronique sur le site web existant. Exemple : Shopify, UEAT, Booking, Calendly, etc.</li> <li>Installation d'une plateforme de commerce électronique y compris les frais et les coûts d'abonnement</li> <li>Frais d'abonnement pour l'hébergement d'un nouveau site web de commerce électronique</li> <li>Abonnement ou achat d'un nouveau logiciel de commerce en ligne</li> <li>L'achat de matériel et logiciel d'accompagnement <i>(jusqu'à 20% du montant total de la microsubvention)</i></li> </ul>
<b>[STRATÉGIE MARKETING NUMÉRIQUE / CYBERSÉCURITÉ]</b> Mise en œuvre d'une stratégie de commerce électronique	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucune stratégie de marketing numérique mise en place</li> <li>Stratégie de marketing numérique actuellement en place n'est pas optimale</li> <li>Manque de temps et/ou d'expertise afin de développer une stratégie de marketing numérique de commerce électronique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de ventes en ligne</li> <li>Taux de retour sur investissement publicitaire (ROAS)</li> <li>Nombre de clients potentiels</li> <li>Nombre d'utilisateurs du site web par mois</li> <li>Taux de clients récurrents</li> <li>Taux de conversion</li> <li>Nombre de règles de cybersécurité mises en place dans l'entreprise</li> <li>Nombre de pourriels et de tentatives de vols de données</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frais pour un service d'accompagnement de la part d'un conseiller ou d'une agence pour le développement d'une stratégie de commerce électronique globale ou pour un nouveau produit</li> <li>Dépense reliée au développement d'une stratégie reliée à la cybersécurité</li> <li>Frais pour le service d'un conseiller ou d'une agence pour développer une stratégie de commerce électronique</li> </ul>
<b>[PUBLICITÉ EN LIGNE / FIDÉLISATION]</b> Mise en œuvre des initiatives de marketing numérique liées à votre boutique en ligne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produits méconnus du public</li> <li>Audience trop petite</li> <li>Aucune stratégie numérique efficace mise en place</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taux de retour sur investissement publicitaire (ROAS)</li> <li>Nombre de clients potentiels</li> <li>Nombre de ventes en ligne</li> <li>Nombre d'utilisateurs par mois</li> <li>Taux de clients récurrents</li> <li>Taux de conversion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dépense reliée à la mise en place de campagne publicitaire sur le web</li> <li>Frais pour la mise en place d'un programme de fidélisation</li> </ul>

<sup>1</sup> Les indicateurs devront être donnés sous forme d'indicateurs quantitatifs précisant le résultat actuel et la cible.

<b>[RÉFÉRENCIATION NATURELLE (SEO)]</b>  <b>L'optimisation du moteur de recherche du site Web*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucune stratégie de référencement naturel n'est actuellement mise en place</li> <li>La stratégie de référencement actuelle est désuète</li> <li>Manque de visibilité de l'entreprise dans les moteurs de recherches comme Google</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faire connaître les services</li> <li>Enregistrer de nouveaux clients</li> <li>Présence sur les moteurs de recherche et à travers des espaces publicitaires ciblés</li> <li>Générer de nouveaux de prospects et clients via une recherche Google</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frais pour les services d'un spécialiste en SEO ou firme pour optimisation du SEO</li> <li>Frais pour l'optimisation et création de nouvelles publicités Google Ads</li> </ul>
<b>[MÉDIAS SOCIAUX]</b>  <b>La publicité dans les médias sociaux*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'entreprise ne possède pas de médias sociaux</li> <li>Aucune stratégie de communication marketing mise en place</li> <li>Rendre plus visible l'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de visiteurs ou clients</li> <li>Nombre de vente en ligne</li> <li>Portée et impression des réseaux sociaux</li> <li>Nombre d'acquisitions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frais pour les services d'un consultant afin de créer des pages de réseaux sociaux ou la rédaction de contenu publicitaire</li> <li>Frais des publicités sur les réseaux sociaux Exemple: factures Facebook, LinkedIn, etc.</li> </ul>
<b>[CYBERSÉCURITÉ / FIDÉLISATION]</b>  <b>L'achat d'un logiciel de commerce électronique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'entreprise ne possède pas de logiciel afin de suivre et gérer l'inventaire de ses produits</li> <li>L'entreprise ne possède pas de logiciel afin de suivre les ventes, de commercialiser auprès des clients, d'offrir des rabais ou pour maintenir un programme de fidélisation</li> <li>L'entreprise ne possède pas de logiciel relié à la cybersécurité sur son site web</li> <li>L'entreprise ne possède pas de logiciel de facturation pour les commandes en ligne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de produits en inventaire</li> <li>Nombre de vente en ligne</li> <li>Nombre de rabais octroyé via le site web</li> <li>Nombre d'abonnés au programme de fidélisation</li> <li>Nombre de pourriels sur le site web</li> <li>Nombre de factures effectuées pour les commandes en ligne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dépenses reliées à l'acquisition de nouveaux logiciels pour suivre et gérer l'inventaire des produits ainsi que pour exécuter et expédier les commandes</li> <li>Frais pour l'achat de logiciels pour bases de données de produits</li> <li>Frais pour l'acquisition de logiciel afin de permettre de suivre les ventes, commercialiser auprès des clients, offrir des rabais, maintenir un programme de fidélisation</li> <li>Dépense d'acquisition de logiciels pour simplifier le marketing.</li> <li>Frais de pour l'achat de logiciels ou certifications de cybersécurité</li> <li>Dépense pour l'acquisition de logiciels de facturation des commandes en ligne</li> <li>L'achat de matériel et logiciel d'accompagnement (jusqu'à 20% du montant total de la microsubvention)</li> </ul>
<b>[ANALYSE DE DONNÉES]</b>  <b>La création des bases de données clients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aucune base de données client</li> <li>Base de données clients est désuète</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de clients dans la base de données</li> <li>Taux de clients récurrents</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frais pour les services d'un spécialiste afin d'analyser les données des clients collectés</li> <li>Frais liés à la mise en place ou achat d'un CRM</li> <li>L'achat de matériel et logiciel d'accompagnement (jusqu'à 20% du montant total de la microsubvention)</li> </ul>

*\*Ces activités ne peuvent être déposées seules.*

*Pour être admissibles, elles doivent être liées à un plan de mise en œuvre global du commerce électronique, et non un élément (une activité) autonome.*