

Dans l'évaluation des demandes, les agents tiendront compte des facteurs suivants :

- critères d'admissibilité de la société et du projet;
- apport différentiel, marchés visés par les activités et sérieux du requérant;
- réalisme et logique du plan de commercialisation de la société;
- degré de risque et coûts à partager des activités envisagées dans le plan de commercialisation;
- estimation des chances de réussite et de remboursement de la contribution par différentes sources telles que les délégués commerciaux en poste à l'étranger et les spécialistes du pays ou du secteur du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada en poste tant à Ottawa que dans la région où la demande est évaluée;
- une évaluation des avantages pour le Canada dans son ensemble, c.-à-d. les possibilités d'exportations directes de biens et services, le potentiel de sous-traitance, etc.; et
- tout autre facteur qui, de l'avis de l'agent, peut avoir un impact significatif sur le projet.

COÛTS ADMISSIBLES

Les dépenses raisonnablement engagées dans le cadre de l'exécution du plan de commercialisation international peuvent être admissibles à de l'aide, à condition de rester dans les limites des pratiques commerciales courantes et d'avoir été engagées sans lien de dépendance avec le requérant. Ces dépenses doivent être détaillées dans l'entente de contribution.

Les coûts partagés admissibles (50 %) incluent entre autres :

- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour une visite au marché cible;
- les frais de participation à des foires commerciales dans le marché cible;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour la visite, par des acheteurs étrangers, des installations canadiennes du requérant;
- les coûts de la mise à l'essai des produits ou des services par des organismes de réglementation à l'étranger aux fins de certification;
- les frais juridiques liés aux ententes commerciales à l'étranger;
- les dépenses d'étiquetage et les dépenses liées à la conformité des étiquettes;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour amener à des fins de formation au Canada du personnel de l'étranger;
- les dépenses de démonstration ou d'exposition solo; et
- les dépenses liées à la production d'un vidéo, d'une brochure, d'un dépliant ou de matériel promotionnel conçu précisément pour un marché cible donné.

Les requérants devront supporter tous les autres frais.