

## Participant Eligibility

In order to participate in a government-sponsored Canadian exhibit at an international trade fair, a firm must:

- (1) be currently established and operating in Canada;
- (2) be willing to export;
- (3) have the ability to compete in foreign markets for the products involved;
- (4) have satisfactory financial and management strengths to enter and sustain the export market with its products; and
- (5) sign a participation agreement (Appendix C) with Department of External Affairs. (See Figure 4 for cost-sharing arrangement.)

Participants are selected on a first-come, first-served basis up to the limits of space available.

## Form of Assistance

The program will provide participating firms with a complete exhibition service for which the company pays a participation fee, as outlined in Figure 4 (page 18). This service includes:

- Management of the Canadian presentation.
- Exhibition space.
- Exhibit design and construction.
- Employment of interpreters and hostesses (the cost of which is normally borne by the individual participant).
- Co-ordinated shipping service (including customs clearance) for participants' product displays and, in certain cases, payment of 100 per cent of the cost of bringing the products back from the site to the company's plant.
- Unpacking and placement of participants' materials on site. *Note:* the hookup of demonstration equipment is normally paid for and supervised by the company representative.
- All utilities at the exhibition except telephone.
- Janitorial and guard service at the exhibition.
- Provision of a reception and/or business lounge at the exhibition site for participating firms and potential buyers (if considered desirable).
- A co-ordinated publicity program (including press releases, brochures, give-aways, advertising and media interviews).
- Marketing counsel at the exhibition, including the arrangement of contacts with local buyers.
- Dismantling and repacking of exhibitors' materials.

ce délai nécessaire sont la conception des étalages, l'approbation du budget, l'acquisition de l'espace nécessaire (l'espace est alloué selon la formule du "premier arrivé, premier servi" et la location doit se faire plusieurs mois à l'avance), l'adjudication des contrats pour la construction des stands et pour les services, le recrutement des sociétés qui participeront et, enfin, la réservation de chambres d'hôtels et le transport.

## Admissibilité

Pour participer à une exposition canadienne parrainée par le gouvernement lors d'une foire commerciale internationale, une société doit remplir les conditions suivantes:

- 1) elle doit être établie au Canada et y travailler;
- 2) elle doit être disposée à exporter;
- 3) elle doit être en mesure de soutenir la concurrence sur les marchés étrangers dans le cas des produits en question;
- 4) elle doit être dans une situation financière favorable et avoir une administration éprouvée pour se lancer sur le marché d'exportation et soutenir la concurrence; et
- 5) elle doit signer une convention de participation (voir à l'annexe C) avec le ministère des Affaires extérieures. (Voir le tableau 4 pour les accords à frais partagés.)

Les participants sont choisis selon la formule du "premier arrivé, premier servi" dans les limites de l'espace disponible.

## Genre d'aide

Le Programme fournira aux entreprises participantes un service complet d'exposition dont le coût sera partagé avec la société selon une formule exposée au tableau 4 (page 18). Cela comprend:

- la gestion de la présentation canadienne;
- l'espace d'exposition;
- le design et la construction du stand;
- le recrutement d'interprètes et d'hôtes (habituellement aux frais du participant);
- la coordination du service d'expédition, y compris les frais de douane pour les produits des participants et, dans certains cas, le paiement de 100 % des coûts du réacheminement des produits en question à l'usine de la société;
- le déballage et la disposition des biens des participants sur les lieux; il est à noter qu'en règle générale le représentant de la compagnie s'occupe lui-même du transport du matériel de démonstration et assume les frais inhérents;
- tous les services à l'exposition, sauf le téléphone;
- les services de concierge et de gardien sur les lieux;
- l'organisation d'une réception, si cela semble souhaitable, sur les lieux de l'exposition pour les entreprises participantes et les acheteurs éventuels;
- une campagne publicitaire coordonnée: communiqués, brochures, articles cadeaux, réclames et entrevues avec les médias;
- des conseillers en commercialisation à l'exposition, y compris l'établissement de contacts avec des acheteurs locaux; et