

- être inscrites au Réseau mondial d'information du Ministère (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'Industrie Canada; (on peut obtenir des renseignements sur l'inscription à ces bases de données dans les Centres de commerce international);
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement lors des fois précédentes où elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada.

Les sociétés doivent aussi avoir :

- la capacité éprouvée de réaliser le plan tout en poursuivant leurs activités normales et compte tenu des ressources supplémentaires que nécessiteront les activités proposées;
- la structure de gestion et les compétences voulues pour entreprendre les activités proposées et les mener à bien;
- la capacité financière d'assumer le projet; ceci suppose, entre autres, un fonds de roulement, une valeur nette et des marges bénéficiaires suffisants pour financer les activités de développement des marchés;
- une capacité de production (du produit ou du service) excédentaire suffisante pour fournir le nouveau marché visé;
- une capacité commerciale suffisante pour entreprendre le projet - c'est-à-dire un bon plan de commercialisation, une équipe de gestion compétente et un personnel des ventes adéquat (ou la capacité de le recruter);
- un produit ou un service éprouvé ayant déjà été commercialisé au Canada ou à l'étranger et ayant un contenu canadien d'au moins 50 %. (Les maisons de commerce/agents doivent détenir les droits des produits.)

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

Les requérants non admissibles incluent les organismes sans but lucratif, les organismes publics, les sociétés d'État, les entreprises appartenant à l'État, leurs filiales et leurs entreprises associées. Aux fins de ce critère, on entend par public ou sous contrôle de l'État les entreprises dans lesquelles l'État détient « plus de 50 % des actifs ».

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

On entend par marché cible un pays ou un groupe de pays situés dans la même région ou dans un secteur industriel donné ou, dans le cas des États-Unis seulement, une région précise du pays.

Pour qu'un projet soit admissible à une aide dans le cadre de la SDM :

- les objectifs doivent avoir pour base un plan de commercialisation international prévoyant un certain nombre d'activités réparties sur une période identifiée dans la demande;
- la stratégie/le plan de commercialisation doit comprendre de nouvelles activités de développement des ventes à l'exportation ou des activités additionnelles à cet égard qui s'ajoutent aux activités normales de la société et qui sont réalistes et susceptibles de réussir;
- le plan de commercialisation doit inclure plus qu'un seul type d'activité, p. ex. des visites;