

- les activités qui seront entreprises pour atteindre le volume de ventes prévu (votre plan d'infiltration du marché);
 - vos ventes annuelles dans le marché-cible pour les deux dernières années, ainsi que la date de votre première vente dans ce marché;
 - la demande totale actuelle des produits et services spécifiques dans le marché-cible;
 - la conformité de votre produit ou service aux besoins du marché;
 - des projections de la demande totale en produits et services au sein du marché-cible pour chacun des cinq prochains exercices budgétaires;
 - une prévision de votre part du marché-cible pour chacune des cinq prochaines années (donnez les ventes prévues en pourcentage et en dollars);
 - les recettes qui seront générées par ces nouvelles activités de commercialisation au cours des cinq prochaines années;
 - une analyse du niveau de ventes nécessaire pour que vos efforts de commercialisation se financent d'eux-mêmes;
 - une description des principaux concurrents dans le marché-cible, leurs produits et leurs services, et leur part respective du marché, ainsi que les points forts de leur compétitivité;
 - les avantages dont bénéficiera le Canada en termes d'emplois, de recettes, d'achat de matériel et de fournitures canadiennes auprès de fournisseurs canadiens, de contrats de sous-traitance avec des entreprises canadiennes et d'augmentation des activités de fabrication au Canada.
2. Une attestation certifiant que le directeur général sera un employé à temps plein de l'entreprise.
 3. Une description détaillée des frais estimatifs de mise sur pied du bureau.
 4. Une estimation de la contribution totale du PDME relativement à des dépenses admissibles.
 5. Les états financiers les plus récents de votre compagnie. Vos ventes actuelles sur le marché-cible avec des preuves à l'appui. Ces chiffres constitueront la base de calcul pour le remboursement éventuel de la contribution du PDME.