

## ÉVALUATION

Le personnel des Centres de commerce international a reçu la formation nécessaire pour pouvoir travailler de façon efficace avec ses clients lors de l'évaluation des plans de commercialisation soumis par les sociétés.

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 au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et à Industrie Canada en poste tant à Ottawa que dans la région où la demande est évaluée;
- évaluation des avantages pour le Canada dans son ensemble, c.-à-d. les possibilités d'exportation directe de biens et de services, le potentiel de sous-traitance, etc.;
- tout autre facteur qui, de l'avis de l'agent, peut avoir une incidence significative sur le projet.

## COÛTS ADMISSIBLES

Les dépenses raisonnablement engagées dans le cadre de l'exécution du plan de commercialisation internationale peuvent être admissibles à de l'aide, à condition de rester dans les limites des pratiques commerciales courantes. Ces dépenses doivent être détaillées dans l'entente de contribution.

Les coûts partagés admissibles (50 p. 100) comprennent 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;
- 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 assumer tous les autres frais.