

doc
CA1
EA
94R23
FRE

DOCS
CA1 EA 94R23 FRE
Programme Renaissance Europe de
l'Est
43271498

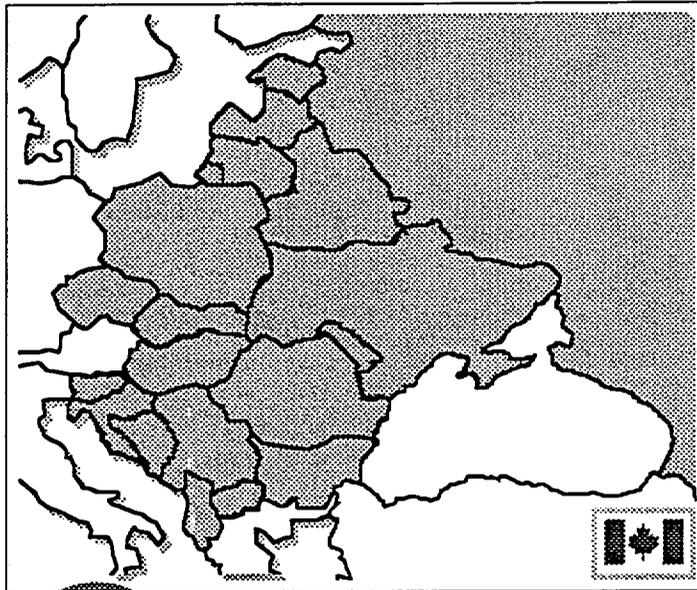
b265958X (F)



Ministère des Affaires étrangères et
Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

P R O G R A M M E



43-271-498.

R ENAISSANCE
EUROPE DE L'EST

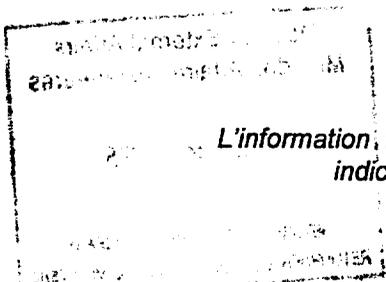
Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 3 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Canada

RENAISSANCE EUROPE DE L'EST



*L'information, fournie dans la présente brochure ne l'est qu'à titre
indicatif et sous réserve de toute modification.*

*La décision définitive quant à l'admissibilité et à l'interprétation des critères appartient aux responsables du
ministère des Affaires étrangères et du Commerce international chargés d'exécuter le programme.*

Date de publication: juillet 1994

Table des matières

Introduction	1
Contexte	
Objectifs	
Nature de l'assistance offerte	2
Entreprises admissibles	3
Pays admissibles	5
Études préliminaires en vue de la formation d'une Co-entreprise	6
Admissibilité	
Frais admissibles	
Formation liée à une entreprise particulière	8
Admissibilité	
Frais admissibles	
Étapes	9
Présentation de la demande	
Évaluation de la proposition	
Versements	
Rapports	
Vérification comptable	
Renseignements supplémentaires/ Adresses des Centres du commerce international	11
Annexe A	
Lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition d'étude préliminaire en vue de la formation d'une co-entreprise	13
Appendice 1	
Budget type - Proposition d'étude préliminaire en vue de la formation d'une co-entreprise	17
Annexe B	
Lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition de formation liée à une entreprise particulière	18
Appendice 2	
Budget type - Proposition de formation liée à une entreprise particulière	21
Annexe C	
Lignes directrices pour les rapports - Étude en vue de la formation d'une co-entreprise	22
Annexe D	
Lignes directrices pour les rapports - Formation liée à une entreprise particulière	24

Introduction

Contexte

Créé en 1990 pour appuyer les efforts déployés par le Canada pour venir en aide aux pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, y compris ceux de l'ex-Union soviétique, le programme *Renaissance Europe de l'Est (REE)* est financé par la Direction générale de l'Assistance à l'Europe centrale et l'Europe de l'Est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui est chargée de l'exécution du programme canadien d'aide à ces pays. Le programme est administré par la Direction de l'expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est.

Objectifs

Conçu pour aider les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, y compris ceux de l'ex-Union soviétique, à se transformer en économies libérales, le programme Renaissance Europe de l'Est vise l'établissement de relations commerciales à long terme afin d'accroître la participation d'entreprises canadiennes disposées à investir sur ces marchés.

Les entreprises canadiennes intéressées à établir des rapports commerciaux à long terme doivent surmonter des obstacles géographiques et faire face aux liens commerciaux traditionnels pour investir dans ces pays. Le programme *Renaissance Europe de l'Est* les aidera à faire face au coût de tels investissements.

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* vise essentiellement deux objectifs, à savoir:

- transférer les pratiques commerciales occidentales, en général, et l'expertise, les investissements et les technologies canadiens, en particulier, pour faciliter la création d'entreprises;
- accroître la familiarité et la coopération entre les gens d'affaires des pays d'Europe centrale, d'Europe de l'Est, de l'ex-Union soviétique et du Canada, afin d'accroître les échanges commerciaux avec cette région.

Nature de l'aide offerte

L'assistance offerte par le programme *Renaissance Europe de l'Est* prend la forme d'une contribution non remboursable couvrant au plus 50 % des frais admissibles de l'entreprise, et ce, jusqu'à concurrence d'une contribution maximale de 100 000 \$. Les entreprises peuvent solliciter une aide financière pour trois activités distinctes au cours du même exercice financier gouvernemental (période débutant le 1er avril et se terminant le 31 mars).

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* appuie deux activités précises:

- les études préliminaires menant à la mise sur pied d'une co-entreprise;
- la formation du personnel liée à une entreprise particulière.

Chacune de ces activités est admissible à un financement dans le cadre d'un même projet.

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* appuie également les activités suivantes du gouvernement fédéral:

- nouveaux conseils bilatéraux/associations de gens d'affaires viables et représentatifs
- programmes d'information pour gens d'affaires

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* n'appuie pas:

- les visites de prospection et les études de marché ou de faisabilité générales;
- les études menant à une soumission dans le cadre d'un projet d'investissement;
- la mise en place d'un réseau de distribution, de représentants ou d'agences commerciales.

Certaines activités qui ne sont pas financées par le programme *Renaissance Europe de l'Est* pourraient être admissibles à une aide en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Pour de plus amples renseignements sur le PDME, communiquer avec l'InfoCentre, au 1-800-267-8376 (944-4000 dans la région de la Capitale nationale), ou avec un des Centres du commerce international à travers le Canada (voir p. 11).

● Entreprises admissibles

Pour bénéficier de l'aide du programme *Renaissance Europe de l'Est*, l'entreprise doit faire partie de l'une des catégories suivantes:

- entreprise constituée en société (selon les lois fédérales ou provinciales) établie et exerçant ses activités au Canada
- cabinet de professionnels
- association commerciale du secteur privé
- société d'État à but lucratif, société appartenant à l'État ou organisme provincial ou municipal

Tous les participants doivent être jugés aptes à réaliser les objectifs du programme. Les entreprises et les cabinets de professionnels doivent:

- être établis et exercer leur activité au Canada depuis au moins trois ans
- réaliser un chiffre d'affaires annuel supérieur à un million de dollars (500 000 \$ dans le cas des cabinets de professionnels)
- avoir des capacités satisfaisantes en commercialisation et en gestion
- posséder les ressources financières requises pour mener à bien le projet
- offrir un produit ou service exportable ayant un contenu canadien important
- être prêts à exporter
- avoir visité le pays visé au cours des douze derniers mois
- s'engager à assumer une part importante du capital-actions ou de la gestion de l'entreprise
- être inscrit, ou en voie de l'être, à l'une des bases de données suivantes: Réseau mondial d'information sur les exportations (WinExports) ou Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR)*

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* n'appuie pas:

- les ministères des différents paliers de gouvernement et leurs sociétés ou filiales

- sans but lucratif
- les établissements d'enseignement et leurs filiales sans but lucratif
- les organisations et associations ne représentant pas des entreprises à but lucratif

* Pour s'inscrire à ces bases de données, communiquer avec l'InfoCentre, au 1-800-287-8376 (944-4000 dans la région de la Capitale nationale), ou avec un des Centres du commerce international à travers le Canada (voir p. 11).

RENAISSANCE EUROPE DE L'EST

Pays admissibles

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* finance des activités dans les pays suivants:

Albanie
Arménie
Azerbaïdjan
Biélorussie
Bulgarie
Croatie
Estonie
Géorgie
Hongrie
Kazakhstan
Kirghizstan
Lettonie

Lituanie
Moldavie
Ouzbékistan
Pologne
République tchèque
Roumanie
Russie
Slovaquie
Slovénie
Tadjikistan
Turkménistan
Ukraine

Grâce à l'aide reçue du programme *Renaissance Europe de l'Est* pour effectuer une étude préliminaire de viabilité, une firme canadienne de génie-conseil s'est associée à un groupe d'ingénieurs de structure de Prague. Depuis, l'entreprise canado-tchèque a décroché des marchés de travaux publics locaux totalisant plus de 20 millions de dollars.

Études préliminaires en vue de la formation d'une co-entreprise

Une aide financière est offerte aux entreprises canadiennes souhaitant faire une étude approfondie:

- des possibilités de créer une co-entreprise et de sa viabilité
- des possibilités d'investissement 0 d'accords de coopération structurés

Admissibilité

Pour qu'une étude soit admissible, il faut:

- que ses résultats s'inscrivent logiquement dans le plan de développement des affaires du demandeur;
- qu'une entreprise partenaire viable dans le pays visé accepte d'en partager les coûts (confirmation de l'intérêt par écrit de l'entreprise partenaire peut être requise);
- qu'elle soit considérée essentielle à la concrétisation d'une possibilité d'investissement à long terme;
- qu'il y ait des chances raisonnables que l'étude mène à la création d'une entreprise rentable;
- que l'entreprise demanderesse présente sa demande avant d'engager des frais admissibles. Elle ne doit pas présumer une aide financière, laquelle est garantie uniquement par la signature d'un accord de contribution. (*Aucun paiement rétroactif ne sera versé.*)

Frais admissibles

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* autorise jusqu'à 50 % des frais admissibles suivants, jusqu'à concurrence d'une contribution maximale de 100 000 \$:

- les billets d'avion aller-retour en classe économique entre le pays visé et le lieu d'affaires du demandeur
- les frais d'hôtel et les repas des représentants ou des agents de l'entreprise partenaire pendant leur séjour au Canada, jusqu'à concurrence de 150 \$ par jour

Un grossiste canadien a bénéficié du programme *Renaissance Europe de l'Est* pour former le personnel d'une co-entreprise de fabrication et de vente au détail de verres optiques et de lunettes en Pologne. Grâce à cette formation, les employés ont maintenant accès à des technologies et compétences supérieures pour produire et faire vendre des produits optiques de qualité tandis que l'entreprise canadienne dispose d'un nouveau marché pour ses produits et son matériel.

RENAISSANCE EUROPE DE L'EST

- les frais d'hôtel et les repas des représentants ou des agents de l'entreprise canadienne pendant leur séjour dans le pays visé, jusqu'à concurrence de 150 \$ par jour
- les frais raisonnables de déplacement à l'intérieur du pays visé
- les honoraires de comptables, d'avocats, de consultants, de traducteurs ou d'interprètes de l'extérieur, jusqu'à concurrence de 300 \$ par jour*
- frais divers raisonnables pour les communications, les coûts de constitution en société, l'impression de matériel publicitaire et l'obtention de visas.

Voir l'annexe à : Lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition d'étude préliminaire en vue de la formation d'une co-entreprise)

* L'entreprise qui inclut des honoraires comme frais admissibles doit faire certifier le reçu par son comptable agréé ou un de ses dirigeants autorisés. La firme ayant fourni les services doit produire une attestation écrite confirmant que les honoraires facturés sont de valeur égale ou inférieure à ceux demandés à ses autres clients pour un travail similaire.

Un fabricant canadien de logiciels s'est prévalu du programme *Renaissance Europe de l'Est* pour effectuer une étude préliminaire en vue de s'associer à un fabricant de logiciels russe. Un an après sa formation, la co-entreprise rentable employait, en Russie, six personnes travaillant à la mise au point et à la commercialisation d'un produit logiciel spécialisé.

Formation liée à une entreprise particulière

Les investisseurs canadiens peuvent aussi obtenir une aide financière pour la formation du personnel des entreprises auxquelles ils s'associent.

Admissibilité

- La formation doit constituer un élément essentiel du succès d'une relation d'affaires à long terme.
- La formation doit produire des avantages discernables dans le pays visé.
- La formation doit avoir trait aux activités de l'entreprise et être adaptée à la structure, à la gestion ou à l'exploitation d'une entreprise privée rentable.
- L'entreprise doit présenter sa demande avant d'engager des frais admissibles. Elle ne doit pas présumer une aide financière, laquelle est garantie uniquement par la signature d'un accord de contribution. Aucun paiement rétroactif ne sera versé.

Frais admissibles

Le programme *Renaissance Europe de l'Est* rembourse au plus 50 % des frais admissibles suivants, jusqu'à concurrence d'une contribution maximale de 100 000 \$:

- les billets d'avion aller-retour en classe économique entre le pays visé et le lieu de travail du demandeur
- les frais d'hôtel et les repas des représentants ou des agents de l'entreprise partenaire pendant leur séjour au Canada, jusqu'à concurrence de 150 \$ par jour
- les frais d'hôtel et les repas des représentants ou des agents de l'entreprise canadienne pendant leur séjour dans le pays visé, jusqu'à concurrence de 150 \$ par jour
- les honoraires de formateurs, de traducteurs et d'interprètes de l'extérieur pour certains services, jusqu'à concurrence de 300 \$ par jour*
- frais divers raisonnables pour des aides audio-visuelles, la location de salles de conférence, l'impression et l'obtention de visas.

Voir l'annexe B, les lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition de formation liée à une entreprise particulière

* L'entreprise qui inclut des honoraires comme frais admissibles doit faire certifier le reçu par son comptable agréé ou un de ses dirigeants autorisés. La firme ayant fourni les services doit produire une attestation écrite confirmant que les honoraires facturés sont de valeur égale ou inférieure à ceux demandés à ses autres clients pour un travail similaire.

Étapes

Présentation de la demande

- On conseille à l'entreprise voulant présenter une demande dans le cadre du programme *Renaissance Europe de l'Est* de consulter d'abord un agent de programme au Centre du commerce international de sa localité ou à la Direction de l'Expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, afin de déterminer, d'une part, son admissibilité et celle de son projet, et d'autre part, les chances de succès à long terme du projet envisagé.
- Selon les résultats de cette première consultation et les commentaires de l'agent du programme *Renaissance Europe de l'Est*, l'entreprise intéressée décidera ou non si elle souhaite présenter une demande.
- Dans l'affirmative, elle doit rédiger une proposition en suivant les lignes directrices décrites aux annexes A et B.
- Une fois la proposition rédigée, les représentants de l'entreprise l'examinent avec le même agent de programme afin de déterminer s'il convient d'y apporter des modifications.
- La proposition doit être postée à l'agent du programme *Renaissance Europe de l'Est*, accompagnée, si possible, d'une copie sur disquette en WordPerfect. Le Ministère accusera réception de la proposition par écrit.

Évaluation de la proposition

La proposition est évaluée selon les critères et la disponibilité de fonds pour les projets. Elle fait ensuite l'objet d'un examen collectif de la part du personnel de la Direction de l'Expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est, qui tient compte de l'avis du Centre du commerce international, de l'ambassade ou du consulat du Canada dans le pays visé, d'Industrie Canada et d'autres organisations gouvernementales concernées. Le demandeur sera informé de la décision, une fois l'examen terminé. Le montant de l'aide est établi sur la base des frais admissibles et raisonnables.

À la suite d'une étude préliminaire dans le cadre du programme *Renaissance Europe de l'Est*, une firme canadienne a formé une co-entreprise en vue de la modernisation et de l'exploitation d'une centrale électrique tchèque.

Versements

Les frais relatifs aux activités ne sont admissibles que s'ils ont été engagés pendant la période stipulée et sont conformes au budget approuvé. Une entreprise est donc tenue d'aviser le Direction de l'Expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est de toute modification importante (notamment aux dates de début et d'achèvement du projet ou au budget).

Le paiement des sommes octroyées à titre de contribution dans le cadre du programme *Renaissance Europe de l'Est* est échelonné. Le dernier versement est établi après rapprochement du budget et des dépenses réelles.

Rapports

Dans les trente jours suivant la fin de l'activité financée, l'entreprise doit présenter un rapport résumant les résultats de l'activité terminée et le suivi prévu. Les annexes C et D renferment les lignes directrices pour la rédaction de ce rapport. Pour les activités d'une durée de plus de six mois, l'entreprise doit soumettre des rapports trimestriels accompagnés d'états financiers, qui renferment outre une information similaire à celle présentée dans le rapport final, un relevé comparatif des dépenses prévues et réelles, et indiquent l'état d'avancement du projet.

Rapport complémentaire

Un ou deux ans après la fin de l'activité visée par la contribution, la Direction de l'Expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est pourra exiger que l'entreprise soumette un rapport complémentaire afin d'évaluer les retombées de l'assistance à long terme et de rassembler de l'information commerciale sur le pays visé.

Vérification comptable

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international se réserve le droit de vérifier tous les frais déclarés dans le cadre du programme *Renaissance Europe de l'Est*. Les entreprises ayant bénéficié d'une aide financière en vertu de ce programme doivent conserver pendant au moins cinq ans l'original des reçus pour les dépenses engagées dans le cadre du programme.

Une société d'exploration pétrolière a reçu une assistance du programme *Renaissance Europe de l'Est* pour former le personnel de son partenaire russe aux techniques canadiennes d'extraction du pétrole et aux pratiques modernes de gestion.

Renseignements supplémentaires

Toutes les questions relatives aux demandes de contribution doivent être adressées au Centre du commerce international le plus proche ou à la Direction de l'Expansion du commerce en Europe centrale et de l'Est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Direction de l'Expansion du Commerce en Europe centrale et de l'Est (RBT)

125 promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Téléphone: (613) 996-0105
Fax: (613) 995-8783
Télex: 053-3745

Centres du commerce international

Alberta
Edmonton
Canada Place
5700 Jasper Ave.
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel: (403) 495-2944
Fax: (403) 495-4415

Calgary
11e étage
510 - 5th St. S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

Colombie Britannique
Scotia Tower
900-650 West Georgia St.
P.O. Box 11610
Vancouver, B.C.
Tel: (604) 666-0434
Fax: (604) 666-8330

Île du Prince-Édouard
Confederation Court Mall
134 Kent St., Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nouveau-Brunswick
Assumption Place
770 Main St., P.O. Box 1210
Moncton, N.B.
E1C 8P9
Tel: (506) 851-6452
Fax: (506) 851-6429

Nouvelle-Écosse
Central Guarantee Trust Tower
1801 Hollis St.
P.O. Box 940, Station M
Halifax, N.S.
B3J 2V9
Tel: (902) 426-7540
Fax: (902) 426-2624

Ontario
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front St. West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5053
Fax: (416) 973-8161

Québec
5, Place Ville-Marie
7e étage
Montréal, Québec
H3B 2G2
Tel: (514) 283-6796
Fax: (514) 283-8794

RENAISSANCE EUROPE DE L'EST

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Ave.
P.O. Box 981, Newport Centre
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-6532
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

Suite 401, 119 - 4th Ave. South
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334

Terre-Neuve

215 Water St., Suite 504
P.O. Box 8950, Atlantic Place
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-2373

Pour en savoir plus au sujet du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), pour s'inscrire au Réseau mondial d'information sur les exportations (WinExports) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), ou pour avoir des renseignements généraux sur le commerce, composer le numéro d'interurbain sans frais d'InfoCentre, 1-800-267-8376.

Annexe A - Lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition d'étude préliminaire en vue de la formation d'une co-entreprise

Les propositions, qui peuvent prendre la forme d'un résumé point par point, doivent tenir sur moins de 10 pages. L'information demandée doit être présentée comme suit:

Résumé

- sommaire des principaux éléments de la proposition

1. Coordonnées du responsable

- nom et titre du directeur du projet ou de la personne-ressource
- adresse au complet
- numéros de téléphone et de fax

2. Renseignements sur l'entreprise

- nom
- personnalité juridique (entreprise individuelle, société de personnes, société commerciale, etc.)
- date et ville de la fondation de l'entreprise
- pourcentage du capital-actions détenu par des Canadiens
- liste des sociétés mères et des filiales et le lieu où elles sont situées
- genre d'industrie et domaine de spécialisation
- liste des produits et services offerts, et pourcentage de contenu canadien
- autres faits pertinents à propos de l'entreprise
- chiffre d'affaires annuel des trois dernières années
- nombre d'employés
- marchés actuellement desservis
- numéro d'inscription au Réseau mondial d'information sur les exportations (WinExports) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR)
- nom d'autres projets ayant bénéficié d'une assistance en vertu du programme REE

3. Activités commerciales actuelles à l'échelle internationale

- énumérer le genre d'activités, l'année, les résultats
- mentionner toute activité dans le pays visé, y compris les dates de visites récentes

4. Profil du partenaire envisagé

- nom de l'entreprise
- nom du président
- nom et titre du directeur du projet
- adresse au complet
- numéros de téléphone et de fax
- situation de l'entreprise (société d'État, société en voie de privatisation, entreprise privée, etc.)
- année de fondation
- liste des sociétés mères et des filiales, et lieu où elles sont situées
- genre d'industrie et domaine de spécialisation
- autres faits pertinents à propos de l'entreprise
- chiffre d'affaires annuel
- nombre d'employés
- marchés actuellement desservis et part du marché
- déclaration sur la stabilité financière de l'entreprise

5. Objectifs du projet

- décrire les objectifs du projet-par exemple: *«créer une co-entreprise en/au [nom du pays] pour offrir les biens ou services suivants: ...»*
- type d'assistance fédérale ou provinciale déjà reçue pour ce projet

6. Description et portée de l'étude

- activités prévues

- dates du début et de la fin
- nom et responsabilités des personnes participant à l'étude (partenaire compris)
- suivi prévu

7. Investissement total potentiel

- fournir des preuves que votre entreprise a obtenu ou peut obtenir le financement de sa participation dans la co-entreprise

	<u>Votre entreprise</u>	<u>Partenaire</u>
Coût budgété (voir l'annexe 1)	\$	\$
Investissement total estimatif dans la co-entreprise	\$	\$

8. Avantages potentiels pour le pays visé

- conséquence de l'établissement ou du raffermissement d'une entreprise privée
- estimation du nombre d'emplois permanents créés ou conservés grâce au projet
- transfert d'expertise et de technologies canadiennes au pays visé
- valeur des ventes, nouvelles ou accrues, de produits ou de services dans le pays visé
- valeur des exportations, nouvelles ou accrues du pays visé à des pays tiers
- autres avantages pour le pays visé

9. Avantages potentiels pour le Canada

- estimation du nombre d'emplois permanents qui seront créés ou conservés grâce au projet
- valeur des nouvelles exportations de produits ou de services au pays visé
- valeur des ventes nouvelles ou accrues à des pays tiers
- genre de technologies transférées du pays visé au Canada
- autres avantages pour le Canada

- 10. Appendice 1 - Budget (voir l'exemple)
- 11. Appendice 2 - Brochure de l'entreprise (si disponible)
- 12. Appendice 3 - États financiers vérifiés (du dernier exercice)
- 13. Appendice 4 - Lettre d'intérêt/protocole signés par l'entreprise visée

Appendice 1 - Budget type

Proposition d'étude préliminaire liée à une entreprise particulière

Poste budgétaire	Total	Entreprise canadienne	Renaissance Europe de l'Est (jusqu'à 50 % du total)
A. Déplacements • Nom et destination (nombre de vols x tarif)	\$	\$	\$
B. Indemnités journalières (Canada) • Nom (nombre de jours x \$__ par jour)	\$	\$	\$
C. Indemnités journalières (pays visé) • Nom (nombre de jours x \$__ par jour)	\$	\$	\$
D. Transport local • Location d'auto (nombre de jours x tarif) • Taxis	\$ \$	\$ \$	\$ \$
E. Services professionnels extérieurs précis • Nom (nombre de jours x tarif quotidien - avocats, comptables, traducteurs, consultants, etc.)	\$	\$	\$
F. Frais divers • Communications • Frais de constitution en société • Impression • Visas • Autres frais (préciser)	\$ \$ \$ \$ \$ \$	\$ \$ \$ \$ \$ \$	\$ \$ \$ \$ \$ \$
G. Frais internes • Nom et salaire	\$	\$	NON ADMISSIBLE
TOTAL	\$	\$	\$

Note 1 : Le programme Renaissance Europe de l'Est (REE) verse au plus 50 % des frais raisonnables admissibles, jusqu'à concurrence d'une contribution maximale de \$100,000 .

Note 2: Le programme REE verse au plus \$150 par jour pour les frais d'hôtel et les repas au Canada et dans le pays visé.

Note 3: Une entreprise qui inclut des honoraires comme frais admissibles doit faire certifier le reçu par son comptable agréé ou un de ses dirigeants autorisés. La firme ayant fourni les services doit produire un attestation écrite confirmant que les honoraires facturés à l'entreprise du demandeur sont de valeur égale ou inférieure à ceux demandés à ses autres clients pour un travail similaire. Le programme REE verse au plus 50 % des honoraires raisonnables de professionnels de l'extérieur, jusqu'à concurrence de \$300 par jour.

Note 4: L'entreprise doit aviser le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international de toute modification budgétaire importante.

Note 5: L'entreprise doit prouver que le partenaire contribuera financièrement la formation.

Annexe B - Lignes directrices pour l'élaboration d'une proposition de formation liée à une entreprise particulière

Les propositions, qui peuvent prendre la forme d'un résumé point par point, doivent tenir sur moins de 10 pages. L'information demandée doit être présentée comme suit:

Résumé

- sommaire des principaux éléments de la proposition

1. Coordonnées du responsable

- nom et titre du directeur du projet ou de la personne-ressource
- adresse au complet
- numéros de téléphone et de fax

2. Renseignements sur l'entreprise

- nom
- personnalité juridique (entreprise individuelle, société de personnes, société commerciale, etc.)
- date et ville de la fondation de l'entreprise pourcentage du capital-actions détenu par des Canadiens
- liste des sociétés mères et des filiales, et lieu où elles sont situées
- genre d'industrie et domaine de spécialisation
- liste des produits et services offerts et pourcentage de contenu canadien
- autres faits pertinents à propos de l'entreprise
- chiffre d'affaires annuel des trois dernières années
- nombre d'employés
- marchés actuellement desservis
- numéro d'inscription au Réseau mondial d'information sur les exportations (WinExports) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR)
- nom d'autres projets ayant bénéficié d'une assistance en vertu du programme REE

3. Activités commerciales actuelles à l'échelle internationale

- énumérer le genre d'activités, l'année, les résultats
- mentionner toute activité dans le pays visé, y compris les dates de visites récentes

4. Profil du partenaire visé

- nom de l'entreprise
- nom du président
- nom et titre du directeur du projet
- adresse au complet
- numéros de téléphone et de fax
- situation de l'entreprise (société d'État, société en voie de privatisation, entreprise privée, etc.)
- année et ville de fondation
- liste des sociétés mères et des filiales, et lieu où elles sont situées
- genre d'industrie et domaine de spécialisation
- autres faits pertinents à propos de l'entreprise
- chiffre d'affaires annuel
- nombre d'employés
- marchés actuellement desservis et part du marché détenu par la firme
- déclaration sur la stabilité financière actuelle

5. Objectifs de la formation

- besoins précis de l'entreprise partenaire
- nature de la formation requise
- objectifs à court et à long terme
- type d'assistance gouvernementale déjà reçue pour le projet

6. Description et portée de la formation

- activités prévues

- lieu de formation
- dates du début et de la fin
- nom des personnes devant recevoir la formation
- nom des formateurs
- critères utilisés pour déterminer l'efficacité de la formation

7. Avantages potentiels pour le pays visé

- comment la formation répondra aux besoins de l'entreprise partenaire
- transfert d'expertise et de pratiques commerciales canadiennes
- nombre d'employés de l'entreprise visée à qui sera transmise la formation reçue
- effets sur l'établissement ou le raffermissement d'une entreprise privée
- estimation du nombre d'emplois permanents créés ou conservés grâce à cette formation
- valeur des ventes, nouvelles ou accrues, de produits ou de services dans le pays visé
- valeur des nouvelles exportations

8. Avantages potentiels pour le Canada

Retombées à long terme

- estimation du nombre d'emplois permanents créés ou conservés grâce à la formation reçue
- valeur des ventes, nouvelles ou accrues, de produits ou de services au Canada
- valeur des nouvelles exportations

- 9. Appendice 1 - Budget (voir l'exemple)**
- 10. Appendice 2 - Brochure de l'entreprise (si disponible)**
- 11. Appendice 3 - États financiers vérifiés (du dernier exercice)**
- 12. Appendice 4 - Lettre d'intérêt/protocole signé par l'entreprise visée/partenaire**



Appendice 2 - Budget type
Proposition de formation liée à une entreprise particulière

Poste budgétaire	Total	Entreprise canadienne	Renaissance Europe de l'Est (jusqu'à 50 % du total)
A. Déplacements • Nom et destination (nombre de vols x tarif)	\$	\$	\$
B. Indemnités journalières (Canada) • Nom (nombre de jours x \$__ par jour)	\$	\$	\$
C. Indemnités journalières (pays visé) • Nom (nombre de jours x \$__ par jour)	\$	\$	\$
D. Transport local • Location d'auto (nombre de jours x tarif) • Taxis	\$ \$	\$ \$	\$ \$
E. Services professionnels extérieurs précis • Nom (nombre de jours x tarif quotidien, traducteurs, formateurs etc.)	\$	\$	\$
G. Frais internes • Nom et salaire	\$	\$	NON ADMISSIBLE
TOTAL	\$	\$	\$

Note 1 : Le programme Renaissance Europe de l'Est (REE) verse au plus 50 % des frais raisonnables admissibles, jusqu'à concurrence d'une contribution maximale de \$100,000 .

Note 2: Le programme REE verse au plus \$150 par jour pour les frais d'hôtel et les repas au Canada et dans le pays visé.

Note 3: Une entreprise qui inclut des honoraires comme frais admissibles doit faire certifier le reçu par son comptable agréé ou un de ses dirigeants autorisés. La firme ayant fourni les services doit produire un attestation écrite confirmant que les honoraires facturés à l'entreprise du demandeur sont de valeur égale ou inférieure à ceux demandés à ses autres clients pour un travail similaire. Le programme REE verse au plus 50 % des honoraires raisonnables de professionnels de l'extérieur, jusqu'à concurrence de \$300 par jour.

Note 4: L'entreprise doit aviser le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international de toute modification budgétaire importante.

Note 5: L'entreprise doit prouver que le partenaire contribuera financièrement la formation.

**Annexe C - Lignes directrices pour la rédaction des rapports
Étude préliminaire en vue de la formation d'une co-entreprise**

Rapport final

Les rapports finals, qui peuvent prendre la forme d'un résumé point par point, doivent tenir sur moins de 10 pages. L'information demandée doit être présentée comme suit:

1. Résultats du projet

- L'étude a-t-elle atteint l'objectif visé?
- Une entente de coopération avec un partenaire local a-t-elle été établie?
- Qu'entendez-vous faire pour poursuivre le projet?
- Quel marché est envisagé à long terme?

2. Chronologie des événements

- Énumérez les personnes avec qui vous avez communiqué et la nature de vos entretiens
- Énumérez les activités importantes qui ont été réalisées

3. Analyse du pays visé

- Évaluez les éléments suivants: disponibilité locale de la main d'oeuvre, infrastructure existante, climat politique et climat pour les investissements étrangers, réglementation, marché potentiel, besoin de cette expertise canadienne particulière, concurrence actuelle, obstacles linguistiques et culturels, etc.
- Accueil réservé par les représentants du gouvernement au projet et sa contribution à l'essor économique du pays
- Contraintes (le cas échéant) touchant l'établissement de la relation d'affaires à long terme envisagée

4. Avantages pour le pays partenaire et le Canada

- Indiquez toute modification aux avantages potentiels décrits dans la proposition

5. Conclusions et recommandations

- Résumé des enseignements tirés de l'expérience

- Recommandations à l'intention du gouvernement canadien sur le pays et les moyens d'aider les entreprises canadiennes qui s'y établissent

Rapports trimestriels

Dans ses rapports trimestriels, l'entreprise doit résumer en deux ou trois pages les activités amorcées et ses plans pour le projet.

Appendice 1 - État comparatif des dépenses budgétées et des dépenses réelles

L'appendice 1 doit accompagner les rapports trimestriels et le rapport final.

Annexe D - Lignes directrices pour la rédaction des rapports - Formation liée à une entreprise particulière

Rapport d'achèvement

Les rapports d'achèvement, qui peuvent prendre la forme d'un résumé point par point, doivent tenir sur cinq pages au plus. Ils doivent présenter l'information comme suit:

1. Mise à jour

- donnez le nom des personnes ayant reçu la formation
- indiquez, pour chacune, la durée de la formation
- autres activités

2. Les objectifs du projet et les réalisations

- la formation a-t-elle produit ou produira-t-elle les résultats attendus?
- la formation a-t-elle répondu aux besoins de votre partenaire?

3. Suivi

- y aura-t-il d'autres activités de formation?
- nombre d'employés du partenaire qui seront formés par les personnes nouvellement formées

4. Avantages potentiels pour le pays de l'entreprise partenaire

- énumérez tout changement apports aux avantages potentiels décrits dans la proposition

5. Conclusions et recommandations

- résumé des enseignements tirés de l'expérience
- recommandations A l'intention du gouvernement canadiens concernant le pays visé et les moyens d'aider les entreprises canadiennes qui s'y établissent

Rapports trimestriels

Dans ses rapports trimestriels, l'entreprise doit résumer en deux ou trois pages les activités amorcées et ses plans pour le projet.

Appendice 1 - État comparatif des dépenses budgétées et des dépenses réelles
L'appendice 1 doit accompagner les rapports trimestriels et le rapport final.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01006557 4

DOCS
CA1 EA 94R23 FRE
Programme Renaissance Europe de
l'Est
43271498