



CanExport Applicant's Guide

For more information, visit: / Pour plus d'informations, visitez : Canada.ca/CanExport

What is CanExport?

The CanExport program is a multi-year, Government of Canada program that provides direct financial assistance to small and medium-sized businesses (SMEs) registered in Canada that are seeking to develop new export opportunities and markets, especially high-growth emerging markets.

It is delivered by the [Trade Commissioner Service](#) (TCS) of Global Affairs Canada, in partnership with the National Research Council [Industrial Research Assistance Program](#) (NRC-IRAP). CanExport provides financial support for a wide range of export marketing activities.

CanExport is open to projects in any sector, with the exception of sectors for which other specific federal export development funding programs exist (e.g., sectors including agriculture and processed food, fish and seafood, and wine, beer and spirits are excluded from CanExport because companies active in these particular sectors and looking for export support are eligible to apply to Agriculture and Agri-Food Canada's [AgriMarketing program](#)).

The program is open, with few exceptions [Footnote 3](#), to most Canadian SME looking at export markets worldwide. (See Is Your Company Eligible?)

CanExport reimburses up to 50 percent of eligible expenses but requires that applicants match funds on a one-to-one basis.

Qu'est-ce que CanExport?

CanExport est un programme pluriannuel du gouvernement du Canada qui fournit une aide financière directe aux petites et moyennes entreprises (PME) enregistrées au Canada qui cherchent de nouveaux débouchés d'exportation et de nouveaux marchés, en particulier dans les marchés émergents en pleine croissance.

Il est administré par [le Service des délégués commerciaux](#) (SDC) d'Affaires mondiales Canada, en partenariat avec le [Programme d'aide à la recherche industrielle](#) du Conseil national de recherches du Canada (PARI-CNRC); CanExport offre un soutien financier pour une grande variété d'activités de commercialisation des exportations.

Il est ouvert aux projets de tout secteur, à l'exception des secteurs pour lesquels il existe d'autres programmes fédéraux particuliers de financement de l'expansion des exportations (c. à d. les secteurs qui comprennent l'agriculture et les aliments transformés, le poisson et les fruits de mer; le vin, la bière et les spiritueux sont exclus du programme CanExport, car les entreprises actives dans ces secteurs en particulier qui souhaitent obtenir un soutien à l'exportation peuvent présenter une demande au [Programme AgriMarketing](#) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada;

Le Programme est ouvert, à quelques exceptions près [Note de bas de page 3](#), à la plupart des PME canadiennes qui contemplant les marchés d'exportation du monde entier. (Se reporter à Votre entreprise est-elle admissible?)

CanExport rembourse jusqu'à 50 pour cent des dépenses admissibles, mais exige que les demandeurs versent une contribution à part égale équivalente aux fonds accordés.



Table of contents

- [Eligibility](#)
- [Eligible Activities](#)
 - [Ineligible activities](#)
- [Eligible Expenses](#)
 - [Travel for meetings/events with key contacts from target market](#)
 - [Participation to trade events to meet key contacts from target market](#)
 - [Interpretation services for target market](#)
 - [Marketing tools- adaptation and translation for target market](#)
 - [IP protection/certification/ adaptation of contracts for target market](#)
 - [Business, tax or legal advice for target market](#)
 - [Market research/ key contacts identification/b2b for target market](#)
- [Ineligible Expenses](#)
- [List of Eligible Markets](#)
- [List of Eligible Sectors](#)
- [Limits on Funding Requests](#)
- [Preparing to Apply for CanExport](#)
- [Assessment Process](#)
 - [A. Incrementality](#)
 - [B. Export business case](#)
 - [C. Alignment with Government of Canada trade strategies](#)
 - [D. Market potential](#)
 - [E. History / export readiness](#)
- [Decision and Contribution/Grant Agreement](#)
- [Claiming Process for Reimbursement of Approved Expenses \(for Contributions\)](#)
- [Activity Monitoring, Audit, Evaluation and Reporting](#)
- [Sign up and apply for CanExport](#)
- [Feedback or Questions](#)
- [Glossary](#)
- [Footnotes](#)

Table des matières

- [Admissibilité](#)
- [Activités admissibles](#)
 - [Activités inadmissibles](#)
- [Dépenses admissibles](#)
 - [Voyages pour événements/rencontres de contacts clés du marché cible](#)
 - [Participation à des événements commerciaux pour rencontre de contacts clés du marché cible](#)
 - [Services interprétation pour le marché cible](#)
 - [Adaptation/traduction d'outils marketing pour le marché cible](#)
 - [Protection de la propriété intellectuelle / certification / adaptation de contrats pour le marché cible](#)
 - [Conseils d'affaires, juridiques ou fiscaux pour le marché cible](#)
 - [Études de marché / id. de contacts/ maillage pour le marché cible](#)
- [Dépenses inadmissibles](#)
- [Liste des marchés admissibles](#)
- [Liste des secteurs admissibles](#)
- [Limites relatives aux demandes de financement](#)
- [Démarche préalable à la demande](#)
- [Processus d'évaluation](#)
 - [A. Apport différentiel](#)
 - [B. Dossier commercial d'exportation](#)
 - [C. Adéquation avec les stratégies commerciales du Gouvernement du Canada](#)
 - [D. Potentiel du marché](#)
 - [E. Antécédents et capacité immédiate d'exporter](#)
- [Décision et Accord de subvention/ contribution](#)
- [Processus de demande de remboursement \(pour les contributions\)](#)
- [Surveillance, vérification et évaluation des](#)

[activités, et production de rapports](#)

- [Inscrivez-vous à CanExport et présentez une demande](#)
- [Rétroaction ou questions](#)
- [Glossaire](#)
- [Notes de bas de page](#)

Eligibility

To be considered for possible funding, the applicant must meet the following eligibility criteria:

- Be a for-profit company;
- Be an incorporated legal entity or a limited liability partnership (LLP);
- Have a Canada Revenue Agency (CRA) business number; [Footnote 1](#)
- Have a maximum of 500 full-time equivalent (FTE) employees.
- Have no less than \$100,000 and no more than \$100 million in annual revenue declared in Canada during its last complete fiscal year. The CanExport program reserves the right to validate this through the company's Financial Statements.

Want to start applying today? Take our questionnaire to determine whether your company is eligible.

Eligible Activities

To be eligible, activities must aim to promote international business development and must go beyond the applicant's core activities, represent new initiatives and provide an opportunity to yield incremental results. They also should happen entirely within the timeframe of the project. For

Admissibilité

Pour être jugé admissible à un financement éventuel, un demandeur doit satisfaire aux critères d'admissibilité suivants :

- être une entreprise à but lucratif;
- être une personne morale constituée en société ou une société à responsabilité limitée (SRL);
- détenir un numéro d'entreprise de l'Agence du revenu du Canada (ARC) [note de bas de page 1](#)
- compter au plus 500 équivalents temps plein (ETP);
- avoir des revenus annuels déclarés au Canada d'au moins 100 000 \$ et d'au plus 50 M\$ au cours de son dernier exercice complet. Le programme CanExport se réserve le droit de valider cela en examinant les états financiers de l'entreprise.

Vous voulez commencer à appliquer aujourd'hui? Prenez notre questionnaire pour déterminer si votre entreprise est éligible.

Activités admissibles

Pour être admissibles, les activités doivent être de nature à promouvoir l'expansion du commerce international et aller au-delà des activités habituelles de l'entreprise, elles doivent porter sur des initiatives nouvelles et être porteuses de résultats cumulatifs. Elles devraient aussi être

illustrative purposes, these activities could include:

- Business travel;
- Participation at trade fairs;
- Market research;
- Adaptation of marketing tools for a new market; and
- Legal fees associated with a distribution/representation agreement.

Ineligible activities

The following activities are not considered eligible under the CanExport program:

- On-going core/operational activities;
- Activities that are related to the development of a market that is not covered by the “[new market](#)” definition;
- Promotional efforts that are considered to be “normal business activities,” as opposed to the long-term development of export markets;
- Promotion of language training or other educational services where the funding for the training is from Canadian federal or provincial/territorial government sources;
- Investment promotion or the seeking of entrepreneurial immigrants;
- Activities involving used equipment, unless the equipment is refurbished or rebuilt, and the benefit to Canada would be close to or equal to benefits obtained from the sale of new equipment.

réalisées entièrement dans les délais de la phase du projet. À titre indicatif, les activités suivantes seraient considérées comme admissibles :

- les voyages d'affaires;
- la participation à des salons professionnels;
- les études de marché;
- l'adaptation d'outils de marketing à un nouveau marché;
- les frais juridiques associés à un accord de distribution ou de représentation.

Activités non admissibles

Les activités suivantes ne sont pas considérées comme admissibles dans le cadre du programme CanExport :

- les activités normales ou opérationnelles déjà en cours;
- les activités liées à l'expansion d'un marché qui n'est pas inclus dans la définition d'un « [nouveau marché](#) »;
- les initiatives promotionnelles considérées comme des « activités commerciales régulières », par opposition aux efforts d'expansion à long terme sur des marchés d'exportation;
- la promotion d'activités de formation linguistique ou d'autres services éducatifs dont le financement est assuré par des organismes gouvernementaux canadiens fédéraux, provinciaux ou territoriaux;
- la promotion des investissements ou la recherche d'immigrants entrepreneurs;
- les activités axées sur du matériel usagé, sauf s'il s'agit de matériel remis à neuf ou remis en état et que les avantages pour le Canada peuvent s'avérer équivalents ou presque à ceux que procurerait la vente de matériel neuf.

Eligible Expenses

Eligible expenditures are shared up to a maximum of 50 percent between the CanExport program and the applicant. For illustrative purposes, please see the following examples of eligible expenses:

Travel for meetings/events with key contacts from target market

- Travel is reserved for Canadian employees or owners of the applicant working in Canada.
- Travel is reserved for maximum of two (2) employees or owners of the applicant. Only the cost of return economy class airfare from Canada for the direct route [Footnote 2](#) to the target market is eligible. Applicants are expected to provide reasonable, economy airfare estimates in their application and that take into account advance booking, where possible.
- If a traveller chooses to use another form of transportation, such as bus, train or car rental, to travel to an event as an alternative to flying, the claimed expense cannot exceed the equivalent direct route economy class airfare. If the amount is deemed excessive, the applicant will be expected to provide economy airfare estimates.
- CanExport uses a per diem rate of \$400 per employee per day to cover the costs of accommodation, meals and incidentals. Those fees are covered for a maximum of two employees or owners working for the company and cannot be claimed for consultants.
- Note: receipts will not be required for meals and incidentals; however, applicants will be asked to keep proofs of stay (e.g.,

Dépenses admissibles

Les dépenses admissibles sont partagées jusqu'à concurrence de 50 pour cent entre le programme CanExport et le demandeur. Voici des exemples de dépenses admissibles.

Voyages pour événements/rencontres de personnes-ressources clés du (des) marché(s) cible(s)

- Le voyage est réservé aux employés canadiens ou aux propriétaires du demandeur qui travaillent au Canada.
- Le voyage est réservé à un maximum de deux (2) employés ou propriétaires du demandeur. Seul le coût d'un billet d'avion aller-retour du Canada, en classe économique pour un itinéraire direct [Note de bas de page 2](#) vers le marché cible est admissible. Les demandeurs doivent fournir une estimation raisonnable du coût du billet d'avion en classe économique et tirer avantage, le cas échéant, du tarif qui s'applique aux réservations anticipées.
- Lorsqu'un voyageur choisit, plutôt que l'avion, un autre moyen de transport public tel que le train, l'autobus ou la location d'un véhicule pour se rendre à un événement, les frais réclamés ne doivent pas dépasser le coût estimé d'un billet d'avion en classe économique (itinéraire direct). Si les frais réclamés semblent excessifs, le demandeur devra fournir une estimation du prix d'un billet d'avion en classe économique.
- CanExport utilise un tarif quotidien de 400 \$ par employé par jour pour couvrir les frais d'hébergement, les repas et les frais accessoires. Ces frais sont couverts pour un maximum de deux employés ou

- accommodation receipt, airline ticket).
- Cost for ground transportation (taxi, car rental, train or internal flights). Temporary visa fees.

Note: if you hire a Contractor or a Consultant, and travel expenses must be incurred as part of the project, these costs, must be invoiced by the Contractor/Consultant as part of the work completed and cannot be claimed as part of travel costs.

propriétaires de l'entreprise et ne peuvent pas être réclamés pour les consultants.

Remarque: les reçus ne seront pas requis pour les repas et les frais accessoires.

Cependant, les voyageurs devront conserver une preuve de séjour (par exemple, un reçu pour l'hébergement ou un billet d'avion).

- Le coût du transport terrestre (taxi, location de voiture, train ou vols internes).
- Les frais de visa temporaire.

Remarque : si vous embauchez un entrepreneur ou un consultant et que des frais de déplacement doivent être engagés dans le cadre du projet, ces frais doivent être facturés par l'entrepreneur ou le consultant dans le cadre des travaux effectués et ne peuvent être réclamés comme faisant partie des frais de déplacement.

Participation to trade events to meet key contacts from target market

- Participation to trade events is reserved for a maximum of two (2) Canadian employees or owners of the applicant working in Canada.
- The cost of registration for attending a conference or a trade fair, with the objective to meet key contacts from the target market
- Meeting room reservation cost
- Trade show space/floor rental, design and construction services, audio visual equipment rentals, etc.
- Shipping and handling costs related to the participation in CanExport-financed international business development activities (for instance, promotional material, booth pop-ups, prototype or

Participation à des événements commerciaux pour rencontre de personnes-ressources clés du marché cible

- La participation aux événements commerciaux est réservée à un maximum de deux (2) employés canadiens ou propriétaires du demandeur travaillant au Canada
- Les coûts d'inscription à une foire commerciale dans le but de rencontrer des personnes-ressources clés du marché cible.
- Frais de réservation d'une salle de réunion
- Location d'espace dans un salon professionnel, services de conception et de construction, location d'équipement audio-visuel, etc.
- Frais d'expédition et de manutention liés à la participation à des activités

product for showcase purposes, samples, etc.)

d'expansion des affaires à l'échelle internationale financées par CanExport (par exemple, pour le matériel promotionnel, les stands portatifs, un prototype ou un produit aux fins de présentation, des échantillons, etc.).

Interpretation services for target market

- Language must be specified and needs to be associated with the target market(s)

Services interprétation pour le marché cible

- La langue doit être précisée et les besoins doivent être liés au(x) marché(s) cible(s).

Marketing tools- adaptation and translation for target market

- Fees related to the adaptation and translation of marketing tools for the target market(s), such as website or brochures
- Language must be specified

Adaptation/traduction d'outils marketing pour le(s) marché(s) cible(s)

- Frais d'adaptation et de traduction d'outils de marketing destinés au(x) marché(s) cible(s) tels qu'un site Web ou des brochures.
- La langue doit être précisée.

IP protection/certification/ adaptation of contracts for target market

- Application fees to the local authorities for the protection of intellectual property in the target market(s) (trademarks, patents, etc.)
- Application fees related to the necessary certification for target market access
- Adaptation and translation of contractual agreements for the target market(s) (ex: sales contract, distribution agreement, etc.)

Protection de la propriété intellectuelle / certification / adaptation de contrats pour le(s) marché(s) cible(s)

- Frais de la demande auprès des autorités locales pour la protection de la propriété intellectuelle dans le(s) marché(s) cible(s) (marques de commerce, brevets, etc.)
- Frais de la demande de certification nécessaire à l'accès au marché
- Adaptation et traduction de contrats pour le(s) marché(s) cible(s) (ex : contrats de vente, accord de distribution, etc.)

*Consultant fees associated with these activities need to be included in the following category, "Business, tax or legal advice for target market".

*Les frais d'experts-conseils associés à ces activités doivent être inclus dans la catégorie suivante : « conseils d'affaires, juridiques ou fiscaux pour le marché cible ».

*** Business, tax or legal advice for target**

*** Conseils d'affaires, juridiques ou fiscaux pour**

market

- Legal advice specifically related to the target market(s)
- Tax advice specifically related to the target market(s)
- Business advice specifically related to the target market(s)
- Expert advice on regulatory issues for the target market(s), including on market access, intellectual property, trademarks, patents, certification and otherwise.

* Market research/ key contacts identification/b2b for target market

- Information gathering and analysis pertaining to a custom market research or study specific to the applicant's products or services in their target market(s)
- Research and identification of key contacts
- Arranging business-to-business (b2b) meeting programs and matchmaking

*Expenses associated with activities marked with an asterisk are considered consultant fees. The total cumulative consultant expenses must not exceed 50% of the total approved contribution amount outlined in your CA. Total eligible consultant fees can be calculated by dividing the approved contribution amount by 2 (or alternatively, by multiplying the approved contribution amount by 50%).

le marché cible

- Conseils juridiques propres au(x) marché(s) cible(s)
- Conseils fiscaux propres au(x) marché(s) cible(s)
- Conseils d'affaires propres au(x) marché(s) cible(s)
- Conseils d'experts sur des questions liées aux règlements dans le(s) marché(s) cible(s), y compris l'accès au marché, la propriété intellectuelle, les marques de commerce, les brevets, la certification et autres.

* Études de marché/id. de personnes-ressources/rencontres interentreprises pour le(s) marché(s) cible(s)

- Collecte et analyse de données en vue d'études de marché ou d'études relatives aux produits et services de l'entreprise précisément liés au(x) marché(s) cible(s).
- Recherche et détermination de personnes-ressources clés
- Prise de disposition pour des programmes de rencontres et de jumelage interentreprises

*Les dépenses associées à des activités marquées d'un astérisque sont considérées comme étant des honoraires d'experts-conseils. Le total des frais d'experts-conseils ne doit pas dépasser 50 pour cent du coût total du montant admissible de la contribution approuvée tel que stipulé dans votre AC. Le total des honoraires d'expert-conseil admissibles peut être calculé en divisant le montant de la contribution approuvée par 2 (ou en multipliant le montant de la contribution approuvée par 50 %).

Ineligible expenses

Though most expenses supporting international business development are eligible, as described above, the following **list of expenses are deemed to be ineligible under the CanExport program:**

- All expenses and activities incurred outside of the project phase of the Contribution/Grant Agreement;
- Expenses for more than two employees or owners working for the Canadian company, per activity or per trip;
- Expenses for employees working outside of Canada;
- Travel expenses and per diem for individuals who are not the owners or direct employees of the applicant, such as consultants, sales representatives, partners, clients, etc.;
- Expenses related to the use of a personal vehicle (employee, owner or company vehicle);
- Product/ service development expenses;
- Applicant's ongoing core activities;
- Salaries and commissions;
- Preparation of a business plan, marketing plan, public relations plan or documentation needed to present a CanExport application;
- Corporate overhead expenses (e.g., office space, human resources, supplies, equipment purchase, office accommodation, warehousing, long term legal services);
- Capital costs;
- Entertainment and hospitality;
- Event sponsorship and membership fees (unless obtaining a membership fee reduces the cost of participating in an event that is part of the CanExport

Dépenses inadmissibles

Même si la plupart des dépenses liées à la promotion de l'expansion du commerce international sont admissibles, tel que décrit ci-dessus, voici **une liste de dépenses jugées inadmissibles dans le cadre du programme**

CanExport :

- Toutes les dépenses engagées ainsi que les activités accomplies en dehors de la phase du projet de l'Accord de subvention/de contribution;
- les dépenses pour plus de deux employés ou propriétaires travaillant pour l'entreprise canadienne, par activité, par voyage;
- les dépenses pour des employés qui travaillent hors du Canada;
- les frais de voyage et les indemnités journalières pour des personnes qui ne sont ni les propriétaires, ni des employés travaillant directement pour le demandeur, telles que des consultants, représentants de ventes, partenaires, clients, etc.;
- les dépenses pour l'utilisation d'un véhicule privé (employé, propriétaire ou véhicule de l'entreprise);
- les coûts de développement de produits et services;
- les dépenses liées aux activités courantes propres à l'entreprise;
- les salaires et commissions;
- la préparation d'un plan d'affaires, d'un plan de marketing, d'un plan de relations publiques ou de la documentation nécessaire pour la demande CanExport;
- les frais généraux de l'entreprise, associés notamment aux locaux pour bureaux, aux ressources humaines, aux fournitures, à l'achat de matériel, à l'aménagement de

- project, please specify if this is the case);
- Telephone, fax, data roaming and photocopying charges;
 - Expenses relating to lobbying, public relations, policy development and influence;
 - Shipping/ mailing costs for material not directly related to a CanExport funded activity;
 - Website application fees, maintenance and hosting fees;
 - Value-added taxes, goods and services taxes or harmonized sales tax or any refundable portion of taxes or other items for which a refund or rebate is available;
 - Carbon taxes/credits;
 - Bonus points earned from various programs, or other barter arrangements; and
 - Any other cost that could be interpreted as subsidizing a product's selling price and, therefore, contravening Canada's international trade obligations.
- bureaux, à l'entreposage, à des services juridiques à long terme, etc.;
- les coûts en capital;
 - les frais de représentation et d'accueil;
 - les frais de commandite d'événements et les frais d'adhésion, (à moins que l'obtention d'une cotisation ne réduise le coût de participation à un événement faisant partie du projet CanExport, veuillez préciser si c'est le cas);
 - les charges pour les services de téléphone, de télécopie, de données en itinérance et de photocopie;
 - les dépenses liées au lobbying, à l'élaboration de politiques et à l'influence;
 - les frais d'expédition et les frais postaux pour le matériel qui ne sont pas directement liés à une activité financée par CanExport;
 - les coûts d'investissement;
 - les frais d'adhésion à un site Internet ou les frais d'entretien et d'hébergement de sites Internet;
 - les taxes à la valeur ajoutée, la taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée, ou toute partie remboursable des taxes ou autres éléments pour lesquels une remise ou un remboursement est prévu;
 - les taxes et crédits sur le carbone;
 - Les primes accumulées dans divers programmes, ou autres ententes de troc;
 - les frais engagés directement ou indirectement par des fonctionnaires canadiens (y compris les fonctionnaires des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux, des administrations municipales ou des sociétés d'État);
 - Toutes les autres dépenses dont le remboursement pourrait être considéré comme une subvention à la vente d'un

produit, ce qui contreviendrait aux obligations du Canada en matière de commerce international.

Eligible Markets

CanExport is open, with few exceptions [Footnote 3](#), to all markets. Applicants can apply for multiple markets – **up to a maximum of five** – but will need to provide a rationale as to why they want to enter specific markets and explain that they have either never exported to each market or have not substantially exported within the last 24 months.

In order to provide more flexibility and include more companies that might have had only limited sales in the target market, an exemption for sales can be allowed if:

- During the past two years, the applicant made less than \$ 20,000 in annual sales in this market;

OR

- The applicant's annual sales in this market represent less than 10% of its total international sales for the same period.

However, if the applicant's wants to pursue a project targeting more than one target market, it will be considered eligible if:

- In the course of the past two years, the applicant has made less than \$20,000 in annual sales in **each** of the target markets;

AND

- The **combined sales** of the applicant, across all targeted markets, are less than 10% of its total international sales.

Marchés admissibles

Le programme CanExport est ouvert, à quelques exceptions près [Note de bas de page 3](#), à tous les marchés. Le demandeur peut présenter une demande pour plusieurs marché – **jusqu'à un maximum de cinq** – et devra justifier sa décision de se lancer sur ces marchés en particulier et préciser qu'il n'a jamais exporté vers chacun de ces marchés ou qu'il y a peu exporté au cours des 24 derniers mois.

Afin d'offrir plus de flexibilité et de permettre à davantage d'entreprises qui n'auraient eu que des ventes limitées sur le marché cible, une exemption pour les ventes peut être accordée si :

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a effectué moins de 20 000 \$ de ventes annuelles sur ce marché;

OU

- Les ventes annuelles du demandeur dans ce marché représentent moins de 10 % de ses ventes internationales totales pour la même période.

Toutefois, si le demandeur désire viser plus d'un « marché cible », le projet sera considéré admissible si :

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a effectué moins de 20 000 \$ de ventes annuelles dans **chacun** des marchés visés;

ET

- Les **ventes combinées** du demandeur sur l'ensemble des marchés visés correspondent à moins de 10 % de ses

ventes internationales totales.

Large emerging markets (China, India and Brazil) are also segmented into sub-national markets, as indicated below. Export sales eligibility will apply per region. This means that if an applicant is active in one sub-market, they may still apply for support to target other regions of that same country.

Brazil:

- Sao Paulo State
- Rio de Janeiro, Minas Gerais and Espirito Santo
- South Brazil including Parana, Santa Catarina and Rio Grande do Sul
- North, Northeast and Center-West of Brazil

China:

- North-East and West China including Beijing, Gansu, Hebei, Heilongjiang, Henan, Inner Mongolia, Jilin, Liaoning, Ningxia, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Tianjin, Tibet, and Xinjiang
- East China including Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Anhui, and Hubei
- South China including Guangdong, Fujian, Jiangxi, Hunan, Guangxi, and Hainan
- South-West China including Chongqing, Sichuan, Yunnan, and Guizhou

India:

- West India including the states of Maharashtra, Gujarat, Madhya Pradesh, and Goa
- South India including the states of Telangana, Andhra Pradesh, Kerala, Karnataka, Tamil Nadu, and Pondicherry
- Other states

Les grands marchés émergents (Chine, Inde et Brésil) sont aussi divisés en marchés infranationaux, tels qu'ils sont précisés plus loin. L'admissibilité des ventes à l'exportation sera applicable pour chaque région. Autrement dit, si un demandeur mène des affaires dans un sous-marché, il peut toujours faire une demande de soutien pour cibler d'autres régions du même pays.

Brésil

- État de Sao Paulo
- Rio de Janeiro, Minas Gerais et Espirito Santo
- Le sud du Brésil, dont Parana, Santa Catarina et Rio Grande do Sul
- Le nord, le nord-est et le centre-ouest du Brésil

Chine

- Le nord-est et l'ouest de la Chine, dont Beijing, Gansu, Hebei, Heilongjiang, Henan, la Mongolie intérieure, Jilin, Liaoning, Ningxia, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Tianjin, Tibet et Xinjiang
- L'est de la Chine, dont Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Anhui et Hubei
- Le sud de la Chine, dont Guangdong, Fujian, Jiangxi, Hunan, Guangxi et Hainan
- Le sud-ouest de la Chine, dont Chongqing, Sichuan, Yunnan et Guizhou

Inde

- L'ouest de l'Inde, dont les États de Maharashtra, Gujarat, Madhya Pradesh et Goa
- Le sud de l'Inde, dont les États de Telangana, Andhra Pradesh, Kerala, Karnataka, Tamil Nadu et Pondichéry
- Autres États

List of Eligible Sectors

CanExport is open, with few exceptions, to all industry sectors. Note: the agriculture and processed food, fish and seafood, and wine, beer and spirits sectors are excluded from CanExport because companies active in these particular sectors and looking for export support are eligible to apply through Agriculture and Agri-Food Canada's [AgriMarketing program](#).

Limits on Funding Requests

- Applicants may seek minimum funding of \$10,000 per application (requires that the total cost of eligible activities be at least \$20,000). The maximum annual CanExport funding per applicant is \$99,999 (in the event of multiple subsequent projects being approved within one single fiscal year).
 - The maximum grant amount payable per recipient will not exceed \$30,000 per project (which requires that the total cost of eligible activities be at least \$60,000).
 - The maximum contribution amount payable per recipient will not exceed \$50,000 per project (which requires that the total cost of eligible activities be at least \$100,000).
- For projects that are deemed a priority for Global Affairs Canada (i.e., Global Affairs Canada-led trade missions and activities involving under-represented

Secteurs admissibles

Le programme CanExport est ouvert, à quelques exceptions près, à tous les secteurs d'activité. À noter que les secteurs de l'agriculture, des aliments et des boissons, du poisson et des fruits de mer, ainsi que du vin, de la bière et des spiritueux sont exclus du programme CanExport, car les entreprises actives dans ces secteurs qui souhaitent obtenir un soutien à l'exportation doivent plutôt présenter une demande au [Programme Agri-marketing](#) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Limites relatives aux demandes de financement

- Les demandeurs peuvent solliciter un financement minimal de 10 000 \$ par demande (à condition que le coût des activités admissibles totalise au moins 20 000 \$). Le financement annuel maximal de CanExport par demandeur est de 99 999 \$ (dans le cas où plusieurs projets subséquents sont approuvés pendant le même exercice).
 - Le montant maximal de la subvention payable par bénéficiaire ne dépassera pas 30 000 \$ par projet (ce qui exige que le coût total des activités admissibles soit d'au moins 60 000 \$).
 - Le montant maximal de la contribution payable par bénéficiaire ne dépassera pas 50 000 \$ par projet (ce qui exige que le coût total des activités admissibles soit d'au moins 100 000 \$).
- Pour les projets jugés prioritaires pour Affaires mondiales Canada (c.-à-d. les

groups in international trade, such as youth, women exporters, LGBTQ2 and indigenous companies), if the total cost of eligible activities falls below the minimum \$20,000, a grant may be awarded under the current minimum funding threshold of \$10,000;

- CanExport uses a risk assessment analysis in making its determination of whether a grant or contribution is better suited for a proposed project. Grants may be approved for projects deemed to be at a very low risk level (the recipient must have less than 50 FTEs and less than \$25 million in annual revenue) based on a risk framework considering various factors, including project materiality, the firm's proven track record, as well as its demonstrated capacity to undertake the proposed initiatives.
- Applicants can only have one active CanExport project at any given time and will only be able to reapply once their current CanExport activities have been conducted and all claims have been processed;
- The total amount of all Canadian government funding (federal, provincial/territorial, municipal) or stacking limit, is set at 50 percent of the total eligible project cost;
- Consultant costs for the production of a market study, for market research, for business-to-business (B2B) meetings and matchmaking are limited to 25 percent of the total eligible approved project cost.
- Travel fees can include a per diem, but those cannot exceed \$400 per employee per day for accommodation, meals and incidentals together. Those fees are covered for a maximum of two employees

missions commerciales dirigées par Affaires mondiales Canada et les activités impliquant des groupes sous-représentés dans le commerce international, comme les jeunes, les femmes exportatrices, les LGBTQ2 et les entreprises autochtones), si le coût total des activités admissibles tombe sous le seuil minimal de 20 000 \$, une subvention peut être accordée sous le seuil de financement minimal actuel de 10 000 \$;

- CanExport utilise une analyse d'évaluation des risques pour déterminer si une subvention ou une contribution convient mieux à un projet proposé. Les subventions peuvent être approuvées pour des projets jugés à très faible risque (le bénéficiaire doit avoir moins de 50 ETP et moins de 25 M\$ de revenus annuels) en fonction d'un cadre de risque tenant compte de divers facteurs, dont l'importance du projet, la réussite avérée de l'entreprise ainsi que sa capacité manifeste à entreprendre les initiatives proposées.
- Les demandeurs ne peuvent réaliser qu'un seul projet CanExport à la fois et ne peuvent présenter une nouvelle demande que lorsque les activités du projet en cours sont terminées et que toutes les demandes de remboursement ont été traitées.
- L'aide cumulée – c'est-à-dire le total des subventions gouvernementales canadiennes reçues (qu'elles soient fédérales, provinciales, territoriales ou municipales) – est limitée à 50 p. 100 des dépenses admissibles du projet.
- Les honoraires des experts-conseils embauchés pour réaliser une étude de marché et organiser des rencontres et

or owners working for the applicant.

des activités de jumelage interentreprises sont limités à 25 pour cent du coût total du projet admissible approuvé.

- Frais de voyage peuvent inclure des indemnités journalières ne pouvant pas dépasser 400 \$ par employé par jour pour l'ensemble des dépenses d'hébergement, de repas et de faux frais combinés. Ces frais sont couverts pour un maximum de deux employés ou propriétaires travaillant pour le demandeur.

Preparing to Apply for CanExport

In order to ensure a smooth application process and complete application:

1. Ensure that your firm meets the [eligibility criteria](#).
2. Verify that the proposed [activities are eligible](#).
3. Verify that your [proposed expenses are eligible](#).
4. It is advisable that you have the following necessary information on hand before completing the application:
 - o Legal name of the firm;
 - o Operating name of the firm (if different from the legal name);
 - o Canada Revenue Agency (CRA) business number;
 - o Firm's web address;
 - o A signing authority within your Firm (a person who can sign the Contribution/Grant Agreement).
 - o Primary contact's name, title or role in the organization, phone number, fax number (if applicable), mailing address and email address;
 - o Preferred language of correspondence of the signing

Démarche préalable à la demande

Pour garantir que le traitement de votre demande se déroule bien et que celle-ci est complète :

1. Assurez-vous que votre entreprise satisfait [critères d'admissibilité](#).
2. Vérifiez si [les activités que vous proposez sont admissibles](#).
3. Assurez-vous que [les dépenses que vous envisagez sont des dépenses admissibles](#).
4. Il est suggéré d'avoir en mains les renseignements nécessaires suivants avant de remplir votre demande :
 - o La dénomination sociale de l'entreprise;
 - o Le nom commercial de l'entreprise (s'il est différent de la dénomination sociale);
 - o Le numéro de l'entreprise auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC);
 - o L'adresse Internet de l'entreprise;
 - o Un signataire autorisé au sein de votre entreprise (une personne qui peut signer l'Accord de contribution ou de subvention
 - o Le nom de la personne-ressource principale, son titre ou sa fonction, son numéro de téléphone, numéro

- authority (English or French);
 - Your firm's [North American Industry Classification System \(NAICS\) number](#);
 - List of active markets where you have exported in the last 24 months, total annual sales in each of the [active markets](#) that are targeted in your project;
 - List of potential contacts, potential buyers and expected meetings, if you are travelling;
 - Project overview: a short description and the planned activities;
 - Evidence of organizational capacity to complete the proposed project and activities;
 - Expected results and benefits, including benefits to Canada, and explanations on how the project and activities proposed are incremental to the core business of your firm;
 - Assessment of key risks and corresponding mitigation strategies;
 - Project budget listing all activities for which the firm is seeking funding, the total eligible costs of the project, the firm's share of those costs and the Contribution/grant the firm is seeking from the CanExport Program;
 - Details concerning any funding received from other sources at the federal, provincial/territorial or municipal levels.
- de télécopieur (le cas échéant), adresse postale et adresse de courriel;
 - La langue de correspondance préférée du signataire autorisé (français ou anglais);
 - [Le numéro du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord \(SCIAN\)](#) de votre entreprise;
 - Les marchés actifs où l'entreprise a exporté au cours des 24 derniers mois et le total des ventes annuelles dans chaque [marché actif](#) qui est visé dans le projet;
 - La liste des personnes-ressources, des clients potentiels et des réunions prévues, si vous vous déplacez;
 - Un aperçu du projet : une courte description ainsi que les activités planifiées;
 - Les éléments démontrant la capacité de l'entreprise de mener à bien le projet et les activités connexes;
 - Les résultats et avantages escomptés, y compris les retombées au Canada, ainsi que des justifications démontrant que le projet et les activités proposés vont au-delà des activités habituelles de l'entreprise;
 - L'évaluation des principaux risques et des stratégies d'atténuation correspondantes;
 - Le budget du projet y compris toutes les activités faisant l'objet de la demande de financement, le total des coûts admissibles du

- projet, la part de l'entreprise de ces coûts et la contribution/subvention que l'entreprise souhaite obtenir du programme CanExport;
- o Les détails concernant toutes les autres sources de financement reçu des ordres gouvernementaux fédéral, provincial/territorial ou municipal.

Applicants are encouraged to discuss their international business development plans with the [Trade Commissioner Service \(TCS\) office in their region](#), where they can obtain assistance in preparing for international markets and support throughout the implementation. The TCS can also help you develop your business internationally by identifying market opportunities, barriers and trends or by making introductions to qualified foreign contacts. For more information on the TCS services offered, and to find the regional trade commissioner nearest to you who is responsible for your sector of activity, please visit the TCS' website at [Find a Trade Commissioner](#).

Assessment Process

Once the basic eligibility criteria are met, each application will be assessed on the basis of the proposed project's incrementality, the soundness of the export business case, its alignment with Government of Canada trade strategies and, if the information is available, on the firm's previous history and export readiness. More precisely, all applications that meet the eligibility criteria set out in section 2 will be assessed against the following five criteria:

On encourage les demandeurs à discuter de leur plan d'expansion internationale avec le bureau du SDC de leur région, qui peut les aider à se préparer à percer les marchés internationaux et à les soutenir tout au long de la mise en œuvre de leur projet. Le SDC du Canada peut également les aider à développer leur entreprise sur le plan international en repérant des occasions d'affaires, en cernant les obstacles et les tendances ou en les présentant à des personnes-ressources compétentes à l'étranger. Pour plus d'information sur les services offerts par le SDC et pour trouver le délégué commercial responsable de votre secteur d'activité, veuillez visiter le site Internet de SDC à : [Trouvez un délégué commercial](#).

Processus d'évaluation

Chaque demande qui satisfait aux critères d'admissibilité sera évaluée en fonction de l'apport du projet proposé, de l'intérêt qu'il présente sur le plan de l'exportation, de son adéquation avec les stratégies commerciales du gouvernement du Canada et, le cas échéant, des antécédents de l'entreprise et de sa capacité immédiate d'exporter. Plus précisément, toutes les demandes qui satisfont aux critères d'admissibilité décrits au point 2 seront évaluées par rapport aux cinq critères ci-après.

A. Incrementality

Demonstration that the project goes beyond the applicant's core activities, represents new initiatives and yields incremental results. The applicant will need to provide a specific rationale as to why they want to enter a new market where they have not had substantial sales within the last 24 months, i.e.:

- During the past two years, the applicant made less than \$ 20,000 in annual sales in this market;

OR

- The company's annual sales in this market represent less than 10% of its total international sales for the same period.

However, if the applicant wants to pursue a project targeting more than one "target market", it will be considered eligible if:

- In the course of the past two years, the applicant has made less than \$20,000 in annual sales in **each** of the markets concerned;

AND

- The **combined sales** of the applicant, across all targeted markets, are less than 10% of its total international sales.

The applicant also needs to demonstrate what the expected project results are, how these will be measured and what indicators will be used.

- This criterion will be assessed on the basis of the applicant's attestation regarding the incrementality of the proposed project as described above. If the

A. Apport différentiel

La demande démontre que le projet va au-delà des activités habituelles de l'entreprise, qu'il porte sur des initiatives nouvelles et qu'il dégagera des résultats cumulatifs. L'entreprise devra expliquer pourquoi elle décide de pénétrer un marché où elle n'a pas fait de ventes importantes au cours des 24 derniers mois, c'est-à-dire :

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a effectué moins de 20 000 \$ de ventes annuelles sur ce marché;

OU

- Les ventes annuelles de l'entreprise dans ce marché représentent moins de 10 % de ses ventes internationales totales pour la même période.

Toutefois, si le demandeur désire viser plus d'un « marché cible », le projet sera considéré admissible si :

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a effectué moins de 20 000 \$ de ventes annuelles dans **chacun** des marchés visés;

ET

- Les **ventes combinées** du demandeur sur l'ensemble des marchés visés correspondent à moins de 10 % de ses ventes internationales totales.

Le demandeur devra aussi démontrer quels sont les résultats escomptés du projet, expliquer ce qu'il compte faire pour les mesurer et préciser quels indicateurs seront utilisés.

- Pour déterminer si le demandeur répond à ce critère, on se fondera sur la manière dont il démontre l'apport différentiel du

applicant fails to provide information that meets this criterion, other criteria will not be assessed and the application will be refused.

projet, comme il est expliqué ci-dessus. Si l'information fournie par le demandeur ne satisfait pas à ce critère, les autres critères ne seront pas évalués, et la demande sera refusée.

B. Export business case

The soundness of the export business case as described in the application form and the alignment of the export business case with the applicant's overarching business strategy (including resources available to perform the activities and to develop the new market).

- The project proposed is aligned with the applicant's overall business strategy (including resources available to perform the activities and develop this new market);
- The appropriateness of the proposed activities in light of the export business case;
- The proposed activities and the expenses are reasonable and are justified; and
- The objectives and expected outcomes seem realistic.
- If targeting more than one market, the export business case must explain 1) how the applicant's efforts are part of a coherent strategy, 2) if there is a strong market potential in all targeted countries, 3) how each element of the strategy brings incremental results, 4) and demonstrate the applicant's preparation and resources to successfully target these markets.

C. Alignment with Government of Canada

B. Dossier commercial d'exportation

L'intérêt du projet sur le plan de l'exportation, tel qu'il est décrit dans le formulaire de demande, et la concordance du dossier avec la stratégie commerciale générale du demandeur (y compris les ressources nécessaires pour l'exécution des activités et l'expansion sur le nouveau marché).

- Le projet proposé concorde avec la stratégie commerciale générale du demandeur (y compris les ressources nécessaires pour mener les activités et développer le nouveau marché).
- Les activités proposées sont pertinentes au regard de l'analyse du projet d'exportation.
- Les activités et dépenses proposées sont raisonnables et justifiées.
- Les objectifs et les résultats escomptés semblent réalistes.
- Si l'entreprise cible plus d'un marché, l'analyse de rentabilisation du projet d'exportation doit préciser : 1) en quoi les efforts du demandeur font partie d'une stratégie cohérente; 2) s'il y a un fort potentiel de marché dans tous les pays ciblés; 3) comment chaque élément de la stratégie permet d'obtenir des résultats progressifs; 4) de quelle façon la préparation et les ressources du demandeur permettent de cibler avec succès ces marchés.

C. Adéquation avec les stratégies

trade strategies and priorities

- The alignment of the applicant's products or services, proposed project and activities, and target markets to the Government of Canada's trade strategies (for instance, special consideration is given for projects proposed by companies led or owned by underrepresented groups such as women, indigenous or youth; for projects targeting markets where Canada enjoys a free-trade agreement or fast-growing markets in Asia; etc.).

D. Market potential

- The possible specific in-market challenges (e.g., low market potential, product attributes, local barriers and regulations) or opportunities (e.g., emerging trends, possible clients, upcoming events) for the applicant's products and services; and
- The proposed activities appear to be part of a sound approach for this sector in the chosen market.

E. History / export readiness

- Previous performance of applicant, previous interactions and services requested by the applicant involving Global Affairs Canada and its partners will highlight companies that have proven

commerciales et priorités du gouvernement du Canada

- L'adéquation des produits et services du demandeur, du projet et des activités proposées ainsi que des marchés cibles avec les stratégies commerciales du gouvernement du Canada (par exemple, on accorde une attention particulière aux projets proposés par des entreprises dirigées par des groupes sous-représentés (tels que les femmes, les Autochtones ou les jeunes) ou appartenant à de tels groupes; aux projets qui ciblent les marchés où le Canada bénéficie d'un accord de libre-échange ou aux marchés en croissance rapide en Asie).

D. Potentiel du marché

- Les défis propres au marché (faiblesse de la demande, caractéristiques du produit, obstacles à l'échelle locale, réglementation) ou les possibilités qu'offre le marché (tendances émergentes, clients potentiels, événements à venir) pour les produits et services du demandeur.
- Le fait que les activités proposées semblent faire partie d'une démarche adaptée à ce secteur pour le marché choisi.

E. Antécédents et capacité immédiate d'exporter

- Le rendement antérieur du demandeur, ses interactions avec Affaires mondiales Canada et ses partenaires ainsi que les services auxquels il a eu recours mettront

track record of performance and successes, as well as the demonstrated capacity to undertake the proposed project activities (financially viable company, export-ready, available resources, sufficient information, product development stage, production capacity, etc.).

en relief les entreprises qui ont de bons antécédents sur le plan du rendement et du succès et qui ont démontré leur capacité de mener à bien les activités proposées (entreprise financièrement viable, prête à l'exportation, ayant les ressources nécessaires, suffisamment informée, arrivée au stade de développement du produit, ayant une capacité de production, etc.).

Decision and Contribution/Grant Agreement

The applicants can expect to obtain the results of the assessment process within 25 working days of a completed application. Global Affairs Canada will notify both successful and unsuccessful applicants, and will provide the successful applications to the National Research Council of Canada's Industrial Research Assistance Program (NRC-IRAP), which will prepare and mail either a Contribution or Grant Agreement to each recipient. The recipient can expect to receive the Agreement in the mail within 10 to 12 business days after being notified by Global Affairs Canada of their approval. An authorized officer of your firm will be asked to review, and sign and return the Agreement within 20 business days of the NRC-IRAP's signature date. The Agreement is a legally binding document which sets out the approved activities and the approved financial contribution, as well as the responsibilities and obligations of both signing parties.

The recipient must notify NRC-IRAP of any material modifications to the firm's information, approved activities, approved costs, or any other issues that may require an amendment to the Agreement. Changes that represent a significant departure from the scope of the original Agreement will require the recipient to submit a

Décision et Accord de subvention/contribution

Les demandeurs peuvent s'attendre à recevoir les résultats de l'évaluation dans les 25 jours ouvrables suivant la date où ils déposent leur demande. Affaires mondiales Canada répondra à tous les demandeurs, que ceux-ci soient acceptés ou refusés, et transmettra ensuite les demandes acceptées au Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (PARI-CNRC), qui établira et enverra l'Accord de contribution ou de subvention à chaque bénéficiaire. Le bénéficiaire peut s'attendre à recevoir l'Accord par la poste dans les 10 à 12 jours ouvrables après avoir été avisé par Affaires mondiales Canada de leur approbation. On demandera à un agent autorisé de votre entreprise d'examiner, de signer et de retourner l'entente dans les 20 jours ouvrables suivant la date de signature du PARI-CNRC. L'accord est un document juridiquement contraignant qui énonce les activités approuvées et la contribution financière approuvée, ainsi que les responsabilités et les obligations des deux parties signataires.

Le bénéficiaire devra aviser le PARI-CNRC de toute modification importante aux renseignements concernant l'entreprise, aux activités et aux dépenses approuvées ou de tout

new application for assessment. The recipient will be notified if a new application is required.

Note: activities that were rejected based on ineligibility in the original application cannot be resubmitted.

Claiming Process for Reimbursement of Approved Expenses (for Contributions)

Recipients will receive detailed information via email on the claiming and reporting process, upon the return of their signed Contribution Agreement.

Each claim must be accompanied by a status report as described in the Contribution Agreement, which details the activities and outcomes of the project, measured against the approved activities and project objectives. The recipient must demonstrate, to the satisfaction of the NRC, acceptable undertaking of the eligible activities. Firms will submit their claims to NRC-IRAP for costs incurred between the start and end dates of the project phase of the signed Contribution Agreement. Recipients will not be required to submit receipts. However, they are required to keep adequate financial records and segregate CanExport project costs from their normal operation costs as the program may request proof of costs incurred. The terms of the signed Contribution Agreement will dictate the period for which recipients are expected to keep these financial records. The segregation of

autre problème pouvant nécessiter un amendement à l'Accord. En cas de changements constituant une dérogation majeure à la portée de l'Accord original, le bénéficiaire sera tenu de présenter une nouvelle demande à des fins d'évaluation. On fera savoir au bénéficiaire si les changements en cause nécessitent la présentation d'une nouvelle demande.

À noter que des activités ayant été jugées inadmissibles dans le cadre d'une première demande ne peuvent pas être soumises de nouveau.

Processus de demande de remboursement des dépenses approuvées (pour les contributions)

Les bénéficiaires recevront des renseignements détaillés par courriel sur le processus de demande de remboursement et de rapport, dès le retour de leur Accord de contribution signé.

Chaque demande de remboursement doit être accompagnée d'un rapport d'état tel que décrit dans l'Accord de contribution. Celui-ci inclura des détails quant aux activités et aux résultats du projet, lesquels seront comparés aux activités approuvées pour le projet ainsi qu'aux objectifs énoncés pour sa réalisation. Le bénéficiaire doit démontrer, à la satisfaction du CNRC, la réalisation acceptable des activités admissibles. Les entreprises présenteront leur demande de remboursement au PARI-CNRC pour les frais engagés entre la date du début et la date de la fin de l'étape indiquée dans l'Accord de contribution qui aura été signé. Les bénéficiaires n'ont pas à fournir de reçus. Cependant, ils doivent tenir des dossiers financiers adéquats et séparer les coûts du projet CanExport de leurs frais courants d'exploitation, car une preuve des frais engagés pourrait leur être demandée. La

project costs means the ability to provide traceability of CanExport project costs from normal operating costs. NRC-IRAP will endeavor to pay claims within 20 working days of receiving the claim and associated report.

Activity Monitoring, Audit, Evaluation and Reporting

The Government of Canada will monitor activities, conduct audits and evaluations and seek information on program results.

Site visits

On occasion, Global Affairs Canada or the NRC-IRAP may visit the firm at its place of business or at the site where approved projects and activities are taking place. Such visits may require access to a site for a given period of time; program recipients will be expected to grant such access to Global Affairs Canada or NRC-IRAP representatives. Such visits ensure that approved activities are being carried out.

Audits

Recipients may be subject to an audit. If a recipient has been selected for audit, it will be notified well in advance. Audits normally occur after the expiry date of the agreement and are

période pendant laquelle les bénéficiaires du programme CanExport doivent conserver les pièces justificatives est prévue dans l'Accord de contribution. Séparer les coûts du projet signifie que l'entreprise doit être en mesure de retracer les coûts du projet financé par le programme CanExport et de les distinguer de ses frais d'exploitation normaux. Le PARI-CNRC s'efforcera de payer les demandes de remboursement dans les 20 jours ouvrables suivant la réception de la demande de remboursement et du rapport connexe.

Surveillance, vérification et évaluation des activités, et production de rapports

Le gouvernement du Canada pourra, à l'occasion, surveiller les activités, mener des audits et des évaluations, et demander des renseignements sur les résultats obtenus.

Visites sur place

À l'occasion, des représentants d'Affaires mondiales Canada ou du PARI-CNRC peuvent visiter le siège social de l'entreprise ou encore le site où se déroulent le projet ou les activités approuvés. De telles visites peuvent nécessiter l'accès au site pendant un certain temps; on s'attend à ce que les bénéficiaires du programme accordent cet accès aux représentants d'Affaires mondiales Canada ou du PARI-CNRC. Ces visites permettent de s'assurer que les activités approuvées sont bel et bien exécutées.

Audits

Les bénéficiaires peuvent faire l'objet d'un audit. Si un bénéficiaire est sélectionné pour un audit, il en sera informé suffisamment à l'avance. Habituellement, les audits se déroulent après la

carried out by the Global Affairs Canada or by professional auditing firms on behalf of the CanExport Program. For this reason, it is imperative that firms maintain records of activities to substantiate costs incurred, including dates, times and locations of travel, the name and role of the staff traveling and the use of consultants, as well as receipts for all expenses claimed related to the approved activities set out in the Contribution/Grant Agreement. If an overpayment is identified in the audit, the firm will be asked for reimbursement. Failure to provide payment may be deemed a breach of the Contribution/Grant Agreement.

Evaluation

An evaluation of a program will be conducted. Recipients may be asked to provide performance-related information to an evaluator or to respond to a questionnaire to support the evaluation.

Results reports (for contribution recipients)

Contribution recipients must submit a status report with their claim and a final report at the end of the Contribution Agreement project phase. The report will ask questions relating to the details of activities conducted, challenges encountered, concrete project outcomes, including in relations to the expected results (note that the project “expected results” to be achieved by the recipient are referring to the “expected results” that were provided by the recipient in their initial submission of the online application form to the program, in section 6.” Project information”, under the question

date d’expiration de l’accord et sont réalisés par Affaires mondiales Canada ou au nom de CanExport par des cabinets professionnels d’audit. C’est pourquoi il est essentiel que les entreprises puissent justifier les frais engagés en consignnant dans un registre les dates, les heures et les destinations des déplacements, le nom et le titre des membres du personnel qui se déplacent ainsi que le recours à des experts-conseils, et qu’elles conservent les reçus de toutes les dépenses réclamées liées aux activités approuvées, comme le prévoit l’Accord de subvention/contribution. Si un paiement excédentaire est détecté au moment de l’audit, l’entreprise devra le rembourser. Le non-remboursement serait considéré comme une violation de l’Accord de subvention/contribution.

Évaluation

Une évaluation du programme sera effectuée. On pourra demander aux bénéficiaires de fournir des renseignements sur le rendement à un évaluateur ou de répondre à un questionnaire à l'appui de l'évaluation.

Rapports sur les résultats (pour les bénéficiaires de contribution)

Les bénéficiaires de contribution doivent présenter un rapport d’étape avec leur demande de remboursement des dépenses, ainsi qu’un rapport d’évaluation lorsque prend fin la phase de réalisation du projet visé par l’Accord de contribution. Le rapport renfermera des questions sur les détails des activités réalisées, les difficultés survenues, les résultats concrets du projet, y compris en ce qui concerne les résultats attendus pour le projet (notez que « résultats attendus » à atteindre par le bénéficiaire font référence aux « résultats attendus » tels que fournis par le

“Incrementality”), as well as successes achieved in the new market. The firm will also be asked to report a snapshot after one year and three years following the end of the project, on the benefits resulting from the project. The snapshot provides details on the benefits of the project and will ask questions regarding continued export sales and assess the benefits resulting from the funded project. Specifically, the recipient will need to report the number of employees, total revenue, international sales revenue, and list of countries it has exported to in the last fiscal year.

Results reports (for grant recipients)

Grant recipients must submit a post-project report at the end of the Grant Agreement project phase. The report will ask questions relating to the details of activities conducted, challenges encountered, concrete project outcomes, including in relations to the expected results (note that the project “expected results” to be achieved by the Recipient are referring to the “expected results” that were provided by the Recipient in their initial submission of the online application form to the program, in section 6. “Project information”, under the question “Incrementality”), as well as successes achieved in the new market. The Recipient will also be asked to report an annual snapshot for three years following the end of the project, on the benefits resulting from the project. The snapshot provides details on the benefits of the project and will ask questions regarding continued export sales and assess the benefits resulting from the funded project. Specifically, the recipient will need to

bénéficiaire dans sa demande initiale présentée au programme via le formulaire en ligne, dans la section 6 « Renseignements sur le projet », sous la question « Apport différentiel », ainsi que les succès obtenus dans le nouveau marché. L’entreprise doit aussi, à la fin de la première et de la troisième année suivant la fin du projet, présenter un bref aperçu sur les retombées du projet. Le bref aperçu fournit des détails sur les retombées du projet et posera des questions sur la poursuite des ventes à l’exportation et évaluera les retombés provenant du projet financé. Plus précisément, le bénéficiaire devra déclarer son nombre d’employés, ses revenus totaux, ses revenus de ventes internationales et la liste des pays où il a exporté au cours du dernier exercice financier.

Rapports sur les résultats (pour les bénéficiaires de subvention)

Les bénéficiaires d’une subvention doivent soumettre un rapport post-projet à la fin de la phase de projet de l’accord de subvention. Le rapport posera des questions sur les détails des activités réalisées, les défis rencontrés, les résultats concrets du projet, y compris par rapport aux résultats escomptés (à noter que les « résultats attendus » du projet à atteindre par le Bénéficiaire font référence aux « résultats attendus » qui ont été fournis par le Bénéficiaire dans sa soumission initiale du formulaire de demande en ligne au programme, section 6). « Informations sur le projet », sous la question « Apport différentiel ») ainsi que les succès obtenus sur le nouveau marché. On demandera également au bénéficiaire de présenter un bref aperçu annuel des avantages découlant du projet pour les trois années suivant la fin du projet. Le bref aperçu fournit des détails sur les avantages du projet et posera des questions sur la poursuite

report the number of employees, total revenue, international sales revenue, and list of countries it has exported to in the last fiscal year.

Sign up and apply for CanExport

Apply here for CanExport funding:
canexport.fluidreview.com

Please note the application system does not function in Internet Explorer, we recommend you use a different browser.

Feedback or Questions

We invite you to read our [FAQs](#) for more guidance.

If you require additional information about CanExport or would like to provide us with your comments or suggestions on this Guide, please contact us at CanExport@international.gc.ca or by phone at 1-866-203-2454. For more information, you can also consult [our website](#).

Have a success story to share with us that resulted from your CanExport project? Please email it to us using [this template](#).

We would also encourage you to discuss your firm's international business development plans with the [Trade Commissioner Service](#) (TCS) office in your region, where you can obtain assistance in preparing for your new international market and support throughout the implementation of your project. TCS can help you develop your business

des ventes à l'exportation et évaluera les avantages découlant du projet financé. Plus précisément, le bénéficiaire devra déclarer le nombre d'employés, le revenu total, le revenu total, le revenu tiré des ventes internationales et la liste des pays où il a exporté au cours du dernier exercice financier.

Inscrivez-vous à CanExport et présentez une demande.

Demandez ici le financement CanExport :
canexport.fluidreview.com

Veillez noter que le système d'application ne fonctionne pas dans Internet Explorer, nous vous recommandons d'utiliser un navigateur différent.

Rétroaction ou questions

Nous vous invitons à lire notre [FAQ](#) pour plus de conseils.

Pour tout complément d'information sur le programme CanExport ou si vous souhaitez formuler des commentaires ou des suggestions sur le présent guide, veuillez communiquer avec nous à : CanExport@international.gc.ca ou par téléphone au 1-866-203-2454. Vous pouvez également consulter notre [site Internet](#).

Vous avez une histoire de réussite qui découle de votre projet CanExport à partager avec nous? Veuillez nous l'envoyer par courriel en utilisant [ce gabarit](#).

Nous vous encourageons également à discuter des plans de développement des affaires internationales de votre entreprise avec le bureau du Service des délégués commerciaux (SDC) de

internationally by identifying market opportunities, barriers and trends or by making introductions to qualified foreign contacts. For more information on the TCS services offered, and to find the regional trade commissioner nearest to you who is responsible for your sector of activity, please visit [our website](#).

Please note that Global Affairs Canada and the National Research Council of Canada are committed to protecting the privacy rights of individuals and safeguarding the personal information under its control. Personal information collected by Global Affairs Canada and the National Research Council of Canada is protected from disclosure to unauthorized persons and/or agencies subject to the provisions of the Privacy Act. Individuals have the right to the protection of and access to their personal information and to request corrections where the individual believes there is an error or omission. Individuals may contact Global Affairs Canada's Access to Information and Privacy Protection Division to request corrections.

votre région, où vous pourrez obtenir de l'aide pour vous préparer à votre nouveau marché international et du soutien tout au long de la mise en œuvre de votre projet. Le SDC peut vous aider à développer votre entreprise à l'échelle internationale en identifiant les occasions, les obstacles et les tendances du marché ou en vous présentant à des personnes-ressources compétentes à l'étranger. Pour en savoir davantage sur les services offerts par le SDC et pour trouver le délégué commercial régional le plus près de chez vous qui est responsable de votre secteur d'activité, veuillez consulter notre site Web.

Veuillez noter qu'Affaires mondiales Canada et le Conseil national de recherches du Canada s'engagent à protéger les droits relatifs à la vie privée des personnes ainsi que les renseignements personnels qu'ils détiennent. Les renseignements personnels recueillis par Affaires mondiales Canada et le Conseil national de recherches du Canada sont protégés contre la divulgation à des personnes ou à des organismes non autorisés, en vertu de la Loi sur la protection des renseignements personnels. Toute personne a droit à la protection des renseignements personnels qui la concernent. Elle a aussi le droit d'accéder à ces renseignements et de demander qu'ils soient corrigés si elle estime qu'il y a erreur ou omission. Pour toute demande de modifications, veuillez communiquer avec la Direction de l'accès à l'information et de la protection des renseignements personnels du Ministère.

Glossary

Benefits to Canada

Benefits to Canada resulting from export

Glossaire

Avantages pour le Canada

Les avantages pour le Canada découlant

activities may include the creation of new jobs, an increase in revenues for Canadian firms, an increase in transactions with foreign firms or an increase in Canadian gross domestic product.

d'activités d'exportation pourraient inclure la création de nouveaux emplois, un accroissement des revenus des entreprises canadiennes, une hausse des transactions avec des entreprises étrangères et une augmentation du produit national brut du Canada.

Canada Revenue Agency (CRA) Business Number (BN)

The [CRA BN](#) is a nine-digit identifier for businesses to simplify their dealings with federal, provincial/territorial, and municipal governments in Canada. The number is assigned by the Canada Revenue Agency. It aims to give each registered business its own unique number.

Numéro d'entreprise (NE) de l'Agence du revenu du Canada (ARC)

Le NE de l'ARC est un identificateur de neuf chiffres pour les entreprises qui leur permet de simplifier leurs échanges avec les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ainsi que les administrations municipales au Canada. Ce numéro est attribué par l'Agence du revenu du Canada et vise à donner un numéro unique à chaque entreprise enregistrée.

Contribution

A contribution is a conditional transfer payment for a defined purpose as set out in a contribution agreement that is subject to being accounted for and audited. In order to receive funding and be reimbursed for specific costs, recipients need to meet certain performance conditions and submit claims.

Contribution

Une contribution est un paiement de transfert conditionnel à une fin définie, telle qu'énoncée dans un accord de contribution, qui peut faire l'objet d'une comptabilisation et d'une vérification. Pour recevoir du financement et être remboursés pour des coûts précis, les bénéficiaires doivent satisfaire à certaines conditions de rendement et présenter des demandes de remboursement.

Grant

A grant is a transfer payment subject to pre-established eligibility and other entitlement criteria. A grant is not subject to being accounted for by a recipient, nor is it normally subject to audit by the department. The recipient may be required to report on results achieved. Unlike a contribution, funding is provided without the need for claims.

Subvention

Une subvention est un paiement de transfert assujéti à des critères d'admissibilité préétablis et à d'autres critères d'admissibilité. Une subvention n'est pas assujéti à la reddition de comptes d'un bénéficiaire, et elle n'est pas non plus normalement assujéti à une vérification par le Ministère. Le bénéficiaire peut être tenu de faire rapport sur les résultats obtenus. Contrairement à une contribution, le financement est fourni sans

qu'il soit nécessaire de présenter des demandes de remboursement.

Contribution Agreement

A Contribution Agreement is a legal agreement between the two parties, in this case the Government of Canada and the recipient, which sets out the terms and conditions of the funding, as well as the legal and reporting obligations of each party.

Accord de contribution

Un accord de contribution est un accord juridique entre deux parties, dans ce cas-ci le gouvernement du Canada et le bénéficiaire, qui établit les conditions de financement ainsi que les obligations juridiques et de reddition de comptes de chaque partie.

Grant Agreement

A Grant Agreement is a legal agreement between the two parties, in this case the Government of Canada and the recipient, which sets out the terms and conditions of the funding, as well as the legal and reporting obligations of each party.

Accord de subvention

Un accord de subvention est un accord juridique entre les deux parties, dans ce cas-ci le gouvernement du Canada et le bénéficiaire, qui établit les conditions de financement ainsi que les obligations juridiques et de reddition de comptes de chaque partie.

Incrementality

Incrementality is a project that goes beyond the applicant's core activities, represents new initiatives and yields incremental results.

Apport différentiel

L'apport différentiel est un projet qui va au-delà des activités principales du demandeur, qui porte sur des initiatives nouvelles et qui dégagera des résultats cumulatifs.

Legal name

The legal name of your business is the name you choose when you apply to incorporate a company under the Canada Business Corporations Act. If you do not choose a name, you are assigned a numbered name and this is your legal name.

Dénomination sociale

La dénomination sociale de votre entreprise est le nom que vous choisissez lorsque vous demandez à constituer une société en personne morale en vertu de la Loi canadienne sur les sociétés par actions. Si vous ne choisissez pas de nom, vous verrez attribuer une dénomination numérique qui deviendra votre dénomination sociale.

Market

Marché

The term “market” refers to:

- Foreign country in which a Canadian firm may conduct export activity.
- Large emerging markets (China, India and Brazil), are also segmented in sub-national markets, each region considered a separate target market. See List of Eligible Markets section for exact breakdown.

The term “target market” refers to:

- A foreign country where an applicant plans to carry out a project (i.e., export activity).
- Applicants usually target only one specific market at a time, but could in special circumstances be considered for more than one market in which to carry out their project if:
 - Their efforts are part of a coherent strategy,
 - There is a strong market potential in all targeted markets,
 - Each element of the strategy brings incremental results, and
 - The applicant can demonstrate having the preparation and resources to successfully target these markets.

The term “new market” refers to a country or sub-region in which the applicant meets the following characteristics:

- During the past two years, the applicant generated less than \$ 20,000 in annual sales in this market;

OR

- The applicant’s annual sales in the market

Le terme « marché » s’entend :

- d’un pays étranger dans lequel une entreprise canadienne pourrait mener des activités d’exportation.
- de grands marchés émergents (Chine, Inde et Brésil), qui sont aussi divisés en marchés infranationaux, chaque région étant considérée comme un marché cible distinct. Pour en connaître la ventilation précise, consulter la section des marchés admissibles

Le terme « marché cible » s’entend :

- d’un pays étranger où le demandeur d’un programme prévoit mener à bien un projet (c.-à-d. des activités d’exportation).
- En général, les demandeurs ciblent seulement un marché précis à la fois, mais dans certaines circonstances, ils pourraient cibler plusieurs marchés pour réaliser leur projet si :
 - Leurs efforts font partie d’une stratégie cohérente.
 - Il y a un potentiel de marché important dans tous les marchés ciblés.
 - Chaque élément de la stratégie produit des résultats cumulatifs.
 - Le demandeur peut montrer qu’il s’est préparé et qu’il dispose des ressources pour cibler ces marchés avec succès.

Le terme « nouveau marché » désigne un pays, ou une sous-région, dans lequel l’entreprise répond aux caractéristiques suivantes :

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a effectué moins de 20 000 \$ de ventes annuelles sur ce marché;

OU

- Les ventes annuelles du demandeur dans

represent less than 10% of its total international sales for the same time period.

le marché représentent moins de 10 % de ses ventes internationales totales pour la même période de temps.

However, if the applicant wants to pursue a project targeting more than one "target market", the "new markets" will need to meet the following requirements:

Toutefois, si le demandeur désire viser plus d'un « marché cible », les « nouveaux marchés » devront répondre aux exigences suivantes :

- In the course of the past two years, the applicant has generated less than \$20,000 in annual sales in **each** of the markets concerned;

- Au cours des deux dernières années, le demandeur a généré moins de 20 000 \$ de ventes annuelles dans **chacun** des marchés visés;

AND

- The **combined sales** of the applicant, across all targeted markets, are less than 10% of its total international sales.

ET

- Les **ventes combinées** du demandeur, sur l'ensemble des marchés visés, correspondent à moins de 10 % de ses ventes internationales totales.

The term "active market" refers to:

- A market where the applicant has exported in the last 24 months.

Le terme « marché actif » fait référence à :

- Un marché où le demandeur a fait des exportations au cours des 24 derniers mois.

North American Industry Classification System (NAICS)

Code du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)

The [North American Industry Classification System](#) (NAICS) is used by businesses and governments to classify and measure economic activity in the United States, Canada and Mexico. NAICS is 6-digit code system that is currently the standard used by federal statistical agencies in classifying business establishments according to the similarity in the processes used to produce goods or services. Each and every company will have a primary NAICS code. This number indicates a company's primary line of business. A company's primary NAICS code is the code definition that generates the highest revenue for that company at a specific location in the past year.

Le [Système de classification des industries de l'Amérique du Nord](#) (SCIAN) est utilisé par les entreprises et les gouvernements pour classer et mesurer l'activité économique aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Le SCIAN est un système de code à six chiffres qui est la norme actuelle qu'utilisent les organismes statistiques fédéraux pour le classement des établissements commerciaux en fonction des similitudes dans les processus employés pour produire des biens ou des services. Chaque entreprise aura un code SCIAN primaire. Ce numéro indique le principal domaine d'activité d'une entreprise. Le code SCIAN primaire d'une entreprise est la définition du code qui génère les revenus les plus élevés pour cette entreprise à un endroit en particulier

Operating name

A firm's operating name is the name used in day-to-day activities and in advertising business. The operating name need only be provided if it is different from the company's legal name.

Other government assistance

Other Canadian government sources of funding include funding provided by federal, provincial/territorial, and municipal governments.

Primary contact

The primary contact is the employee of the firm designated as the main contact point for communications regarding the firm's application. The primary contact must have full legal signing authority to submit the application and sign the Contribution or Grant Agreement.

Project

For the purpose of the CanExport program, a "project" is defined as the grouping of activities to be undertaken in the target market(s), during the period established in the Agreement.

Qualified foreign contacts

Qualified foreign contacts may include foreign buyers and partners. If the applicant requires assistance from the Trade Commissioner Service in order to identify and qualify key contacts, it

au cours de la dernière année.

Nom commercial

Le nom commercial est le nom employé dans les activités quotidiennes pour annoncer une entreprise. Le nom commercial ne doit être fourni que s'il diffère de la dénomination sociale de l'entreprise.

Autre aide gouvernementale

Parmi les autres sources de financement du gouvernement du Canada, mentionnons le financement fourni par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux et les administrations municipales.

Personne-ressource principale

La personne-ressource principale est l'employé de l'entreprise désignée comme le principal point de liaison pour les communications au sujet de la demande de l'entreprise. La principale personne-ressource doit avoir tous les pouvoirs de signature pour la demande et le formulaire de contribution.

Projet

Aux fins du programme CanExport, un « projet » est défini comme le regroupement des activités à réaliser dans le(s) marché(s) cible(s) pendant la période établie dans l'Accord.

Personnes-ressources compétentes à l'étranger

Les personnes-ressources compétences à l'étranger pourraient inclure des acheteurs et des partenaires étrangers. Si une entreprise a besoin

should visit the following websites:

- [Find Qualified Contacts](#)
- [What we can do for you](#)

Revenues from international sales

The revenues from international sales refer to the income from the sale of goods and services to non-Canadian residents as well as revenue earned from interest and dividends on foreign assets.

Stacking limit

The stacking limit refers to the maximum level of total Canadian government funding (federal, provincial/territorial, and municipal) a successful applicant can receive towards the total eligible costs of a project.

Footnotes

Footnote 1

Aboriginal owned businesses which do not have a Canada Revenue Agency (CRA) business number may seek an exemption to this eligibility requirement. Authorisation for this waiver must be obtained from the Director General (Global Affairs Canada) in charge of the CanExport program.

Footnote 2

Direct route is defined as the route between the employees or owners' home in Canada and the

de l'aide du Service des délégués commerciaux afin de définir les principales personnes-ressources et de déterminer leur admissibilité, elle devrait visiter les sites Internet suivants :

- [Trouver des personnes-ressources qualifiées](#)
- [Ce que nous pouvons faire pour vous](#)

Revenus tirés des ventes internationales

Les revenus tirés des ventes internationales font référence aux revenus provenant de ventes de biens et services aux non-résidents canadiens ainsi que les revenus résultant des intérêts et des dividendes d'actifs étrangers.

Limite du cumul

La limite du cumul désigne le niveau maximal du total de l'aide financière gouvernementale canadienne (fédérale, provinciale/territoriale et municipale) qu'un demandeur retenu peut recevoir et qui est applicable au total des coûts admissibles d'un projet.

Notes de bas de page

Note de bas de page 1

Les entreprises autochtones qui n'ont pas de numéro d'entreprise de l'Agence du revenu du Canada (ARC) peuvent demander une exemption à cette exigence d'admissibilité. L'autorisation de cette dérogation doit être obtenue auprès du directeur général (Affaires mondiales Canada) responsable du programme CanExport.

Note de bas de page 2

Par « itinéraire direct » on entend le trajet entre le domicile de l'employé/propriétaire au Canada et

location of the approved CanExport activity, without any additional stops/legs/destinations for non CanExport -related purposes (layovers or stops are acceptable when they are for the purpose of securing a more economical price).

Footnote 3

Activities in all countries are eligible, provided Canada has not imposed [trade or economic sanctions](#) that apply to the proposed activities in a given country. Exceptions also apply for activities with individuals or entities against which Canada has imposed sanctions. See listing of [Current Sanctions Imposed by Canada](#).

l'endroit où se déroule l'activité proposée, sans escales, étapes ou destinations supplémentaires à des fins non liées à l'activité proposée (les escales ou arrêts ne sont acceptables que s'ils permettent d'obtenir un tarif plus avantageux).

Note de bas de page 3

Les activités sont admissibles dans tous les pays, à condition que le Canada n'ait pas imposé de [sanctions économiques](#) ou commerciales applicables aux activités proposées dans un pays donné. Des exceptions sont prévues également pour les activités avec des particuliers ou des entités visés par des sanctions imposées par le Canada. Consultez la liste des [régimes de sanctions imposés par le Canada](#).



CANEXPORT