



Ressources naturelles
Canada

Natural Resources
Canada



Produits de bois canadien
Canada Wood

Processus et critères d'évaluation
Exercice financier 2011-12



Canada

PRODUITS DE BOIS CANADIEN

PROCESSUS ET CRITÈRES D'ÉVALUATION EXERCICE FINANCIER 2011-12

Formule générale

Les demandes de financement soumises à Produits de bois canadien seront évaluées selon la formule suivante :

1. Chaque demande se verra attribuer une note globale en fonction des critères d'évaluation.
2. La décision d'accorder le financement sera prise proposition par proposition.

Dans le cadre du processus d'examen des demandes de financement, le Secrétariat du Marchés du bois de RNCAN pourrait demander le point de vue des ambassades et des consulats canadiens concernés.

Après réception des demandes de financement, le Secrétariat des Marchés du bois de RNCAN se réserve le droit d'entreprendre des discussions avec les demandeurs afin de clarifier, s'il y a lieu, certaines composantes de la proposition.

Le comité consultatif fournira des conseils à propos des demandes et des projets qui ont été présélectionnés par les responsables du Secrétariat des Marchés du bois. En s'appuyant sur les renseignements fournis par le comité consultatif, le Secrétariat des Marchés du bois préparera un plan de travail annuel en formulant des recommandations à l'intention du comité de gestion.

Le comité de gestion examinera le plan de travail annuel et formulera des recommandations à l'intention de RNCAN pour qu'il accorde un financement.

Évaluation des demandes (se reporter à l'[annexe A](#))

Les critères suivants seront utilisés pour évaluer les demandes de financement :

- Liens avec les objectifs du programme de financement et/ou des stratégies commerciales;
- Analyse de rentabilisation du programme et intégralité de la proposition;
- Expérience et qualifications;
- Partenariats et collaboration;
- Mesures du rendement;
- Rapport coût-efficacité; et
- Fonds d'autres sources et/ou contributions non financières.

Annexe A

Critères d'évaluation des demandes

Critères/Points à examiner
<p>1. Lien des objectifs de la proposition du demandeur avec les objectifs programme de financement et/ou des stratégies commerciales</p> <ul style="list-style-type: none">• La mesure dans laquelle la proposition du demandeur est conforme aux stratégies d'accès principaux marché établies par Produits de bois canadien.
<p>2. Analyse de rentabilisation du programme (y compris la justification des secteurs d'intervention privilégiée) et intégralité de la proposition</p> <ul style="list-style-type: none">• Une justification convaincante est-elle présentée à l'appui de cette proposition?• Les projets sont-ils présentés clairement et liés avec les objectifs globaux de la proposition?• Des liens clairs et convaincants sont-ils établis entre les projets?• Les projets sont-ils susceptibles d'atteindre les résultats prévus?• La proposition est-elle complète et contient-elle toute l'information demandée?
<p>3. Expérience et qualifications</p> <ul style="list-style-type: none">• La proposition démontre que l'organisation du demandeur est reconnue pour son rôle dans la promotion et le développement de l'industrie, et que les équipes de projet ont les qualifications et l'expérience nécessaires pour mener à bien le programme.
<p>4. Partenariats et collaboration</p> <ul style="list-style-type: none">• Des preuves que la proposition entraîne l'établissement de partenariats avec d'autres organisations, y compris des preuves du niveau d'engagement financier pris par d'autres partenaires.• Des preuves que la proposition ne chevauche pas les initiatives d'autres organisations.• La mesure dans laquelle la proposition bénéficie d'un soutien étendu assuré par divers partenaires, membres de l'industrie et autres ordres de gouvernement.
<p>5. Mesures du rendement</p> <ul style="list-style-type: none">• Le demandeur doit remplir les sections sur les mesures de performance de façon adéquate.• Les cibles doivent être réalistes.
<p>6. Rapport coût-efficacité</p> <ul style="list-style-type: none">• La proposition présente une approche efficace pour l'exécution du programme et de ses activités.• Le programme doit être rentable du point de vue de l'investissement.• Le promoteur respecte toutes les règles et les normes financières pertinentes des bailleurs de fonds.
<p>7. Fonds d'autres sources et/ou contributions non financières</p> <ul style="list-style-type: none">• Tel que requis par le Programme, preuve que les conditions sur les frais partagés sont respectées.• Des points seront alloués aux propositions qui démontrent une aide financière au-delà du minimum requis, incluant :<ul style="list-style-type: none">• Contributions additionnelles d'autres sources de financement (industrie et/ou province(s));• Contributions non financières;• Dons de produits;• Lettres de recommandations.