Bilan des retombées

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Valeur des ventes globales en dollar canadien qui résultent de la stratégie déployée par territoire | **Afrique** |  |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  |
| **Europe francophone** |  |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  |
| **États-Unis** |  |
| **Europe de l’Ouest** |  |
| Nombre de voyages de ventes par territoire au cours des années qui couvrent cette demande en dehors des salons et foires | **Afrique** |  |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  |
| **Europe francophone** |  |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  |
| **États-Unis** |  |
| **Europe de l’Ouest** |  |
| Nombre de participations à des événements commerciaux internationaux (salons et foires) par territoire au cours des années qui couvrent cette demande |  | |
| Nombre de rencontres commerciales réalisées dans le cadre de cette stratégie |  | |

**POUR LA VENTE DE PRODUITS FINIS D’OUVRAGES D’AUTEURS QUÉBÉCOIS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre d’ententes commerciales signées qui découlent de la stratégie déployée par territoire | **Afrique** |  |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  |
| **Europe francophone** |  |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  |
| **États-Unis** |  |
| **Europe de l’Ouest** |  |
| Quantité de livres vendus par territoire, liée à la stratégie déployée | **Afrique** |  |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  |
| **Europe francophone** |  |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  |
| **États-Unis** |  |
| **Europe de l’Ouest** |  |
| Chiffre d’affaires (ventes brutes et nettes associées à la vente de produits finis) pour les deux dernières années financières (par année financière) | **Année 1** | **Année 2** |
|  |  |

**POUR LA VENTE DE DROITS D’OUVRAGES QUÉBÉCOIS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nombre d’ententes commerciales signées qui découlent de la stratégie déployée par territoire | | **Afrique** |  |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  |
| **Europe francophone** |  |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  |
| **États-Unis** |  |
| **Europe de l’Ouest** |  |
| Liste des titres vendus par territoire | **Afrique** |  | |
| **Asie y compris la CEI (ancienne république soviétique)** |  | |
| **Australie / Nouvelle-Zélande** |  | |
| **Europe de l’Est et Europe centrale** |  | |
| **Europe francophone** |  | |
| **Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud** |  | |
| **États-Unis** |  | |
| **Europe de l’Ouest** |  | |
| Chiffre d’affaires (ventes brutes et nettes associées à la vente de droits) pour les deux dernières années financières terminées (par année financière) | | **Année 1** | **Année 2** |
|  |  |

**À quel point considérez-vous avoir atteint les objectifs initialement fixés de la stratégie?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Pas du tout atteints | Peu atteints | Moyennement atteints | Plutôt atteints | Complètement atteints |
|  |  |  |  |  |

**Quels ont été les bons coups? Expliquez :**

**Quelles ont été les difficultés rencontrées? Expliquez :**

**Retombées non anticipées**

**La mise en œuvre de ce projet a-t-elle eu d’autres retombées non anticipées (positives ou négative) sur votre entreprise? OUI/NON**

**Si oui, lesquelles?**

**Comptez-vous poursuivre des efforts de développement sur ce(s) territoire(s) dans les prochaines années?**

**Mentionnez les prochaines actions qui seront prises pour le développement de votre catalogue sur ce(s) territoire(s)?**