

Un programme plutôt que cinq

Par Brian Cox

PDME, SNC, PAAN, PPPM, PIHM. Pour les non-initiés, ce salmigondis de sigles ne s'applique qu'à quelques-uns des différents programmes de financement gérés par le Ministère afin de promouvoir l'expansion du commerce international. Dans les missions, vous avez probablement entendu dire qu'ils servaient à financer vos projets, sans toutefois vraiment comprendre ce qui finançait quoi. Même à l'AC, où certains entendent ces noms plus fréquemment, les règles d'utilisation de chacun de ces fonds ne sont pas toujours claires et varient souvent, même pour des activités semblables.

C'est notamment pour éviter la confusion que nous avons décidé de regrouper tous ces programmes en un seul, le Programme de développement du commerce international (PDCI). Ce programme permettra de distribuer, avec de la flexibilité, les fonds en fonction des priorités, quels que soient la région, le secteur ou l'objectif visés.

Une fois les fonds attribués, les gestionnaires des régions géographiques n'auront pas à se soucier des obstacles artificiels que pose chaque programme (par exemple, les fonds du PDME ne visaient que les foires et les missions). Dorénavant, tous les fonds destinés aux projets d'investissement, de transfert de technologie et de promotion du commerce auront une même source.

Ce regroupement de programmes découle de l'Examen de la promotion du commerce international ("Red" Wilson) et de l'évaluation du programme des foires et des missions.

Il est ressorti de l'évaluation du programme des foires et des missions qu'il fallait :

- en améliorer la gestion stratégique, notamment en ce qui concerne la planification et la coordination entourant le choix des activités, le recrutement, le suivi et l'évaluation;
- assurer la participation perma-

nente et véritable du secteur privé;

- améliorer les moyens de collecte et de diffusion de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés obtenus dans le cadre des foires et des missions;
- le soumettre à un régime de responsabilité plus rigoureux envers la haute direction et les clients, en particulier quant à la gestion des ressources financières et autres, et améliorer l'évaluation des projets afin d'améliorer le choix des activités et leur exécution.

Ces recommandations peuvent s'appliquer à toutes les activités de promotion du commerce, et le fait d'avoir un seul programme facilitera leur mise en oeuvre. Un comité de coordination, composé de directeurs du commerce et présidé par TFB, a été créé à cette fin. Le comité sera, entre autres, chargé de faire à DMT des recommandations quant à l'attribution des fonds du programme.

Les mesures d'aide visant les entreprises canadiennes ont été considérablement modifiées dans la foulée de l'Examen Wilson. Par exemple :

MISSIONS À L'ÉTRANGER

Les participants du secteur privé doivent assumer toutes les dépenses directes, à savoir le transport aérien, l'hébergement, les repas, les services personnels d'interprètes, les déplacements personnels en taxi et les dépenses habituelles liées à un voyage d'affaires. Cela s'applique à toutes les missions de promotion du commerce, de l'investissement et des transferts technologiques à l'étranger, ainsi qu'aux activités du type des missions comme les conférences, les séminaires ou les ateliers.

Les entreprises doivent également acquitter des frais de participation non remboursables, lesquels seront fixés par la direction générale géographique concernée, soit un montant représentant au moins 50 % des dépenses directes que le MAECI

estime devoir engager pour les services communs. Cette participation aux frais aidera à payer l'accueil officiel, les déplacements en groupe (autobus), la location de salles de réunion et la publicité (au besoin). Les dépenses indirectes liées au recrutement et à la planification de la mission, même s'il faut avoir recours aux services d'un consultant, n'entreront pas dans le calcul du montant exigé.

FOIRES COMMERCIALES

Les entreprises assumeront leur part des dépenses liées à un projet donné en fonction de leur taille (petite, moyenne ou grande) et du nombre de fois qu'elles auront reçu une aide financière pour leur participation à une activité parrainée par le MAECI dans le pays en question.

Petite entreprise : moins de 100 employés (industrie de services, 50 employés)

- Première participation dans le pays : 33 % des dépenses directes du MAECI
- Deuxième participation : 50 % des dépenses directes du MAECI
- Troisième participation : 67 % des dépenses directes du MAECI
- Participations subséquentes : 100 % des dépenses directes du MAECI

Entreprises moyennes et grandes : plus de 100 employés (industries de services, 50 employés)

Pour chaque participation : 100 % des dépenses directes du MAECI

Dépenses directes du MAECI = frais de location de l'espace d'exposition, conception et construction du stand, graphisme, éclairage, mobilier, rafraîchissements sur place (bar), etc.

Brian Cox est le directeur adjoint de la Direction des programmes d'exportation (TPE).

Pour de plus amples renseignements sur le PDCI, on peut le rejoindre au 996-1918.