

now generating \$95 in reported export sales for every dollar paid out. This indicates that the 1:20 cost to sales ratio projected at the start of the program is now 1:95.

It should be noted that sales are understated for various reasons including:

- companies are only required to report sales directly attributable to the successful project for a period of three years. Continuing sales do not appear in Department statistics;
- in the case of Sections B, C and D, companies report only sales until such time as the Crown's share is repaid;
- companies withdraw applications or terminate agreements if they are successful, in order to avoid making claims for which repayment is inevitable.

Indirect Benefits

As a result of PEMD, many Canadian companies and businesses have gained direct experience in foreign markets. This newly acquired knowledge has helped the various industry sectors improve export sales, increase foreign exposure, and has given foreign buyers a chance to evaluate the competency of Canadian sources of supply. Also, new and experienced exporters are introduced to the Department's other services and programs at an early stage in the project development cycle. In addition, the success of Canadian exporters results in additional business to sub-contractors for supplies of equipment and services.

dollar versé, le programme produit maintenant \$95 en ventes déclarées à l'exportation. Le rapport entre le coût et les ventes de 1:20 prévu au début du programme est maintenant de 1:95.

Il est à signaler que les chiffres d'affaires ont été sous-estimés pour diverses raisons:

- les sociétés n'ont qu'à déclarer les chiffres d'affaires découlant directement d'un projet réussi sur une période de trois ans. Les ventes permanentes ne figurent pas dans les statistiques du Ministère;
- dans le cas des sections B, C et D, les sociétés ne déclarent leurs chiffres d'affaires qu'au remboursement de la quote-part de l'État;
- des sociétés retirent leurs demandes ou résilient des accords, si leurs projets réussissent, pour éviter d'avoir à rembourser à l'État.

Gains indirects

Grâce au PDME, de nombreuses sociétés canadiennes ont acquis de l'expérience en rapport avec les marchés étrangers. Ce nouveau savoir-faire a permis aux divers secteurs d'accroître leurs ventes à l'exportation, de mieux faire connaître leurs produits sur les marchés étrangers; en outre, le PDME a donné à des acheteurs étrangers l'occasion d'apprécier la compétence des fournisseurs canadiens. Par ailleurs, dès le début de l'élaboration du projet, on fait connaître aux nouveaux et aux anciens exportateurs tous les services et les programmes qu'offre le Ministère. Le succès remporté par les exportateurs canadiens a également permis aux sous-traitants d'accroître leurs ventes de matériaux et de services.