

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

L'objectif du Programme

Le principal objectif du PDME est l'accroissement des ventes à l'étranger de biens et services canadiens. Le Programme atteint cet objectif en partageant avec les entreprises les frais associés aux activités de commercialisation que celles-ci ne pourraient ou ne voudraient entreprendre de leur propre initiative, en vue de diminuer les risques que présente la pénétration d'un marché étranger. Le PDME encourage les entreprises canadiennes n'ayant pas déjà fait de l'exportation à devenir exportatrices. Il encourage également les exportateurs canadiens actuels à pénétrer de nouvelles régions géographiques ou à exporter de nouveaux produits.

Les formes d'aide

Le Programme offre aux entreprises canadiennes de l'aide financière pour entreprendre diverses activités de promotion commerciale ou pour participer à de telles activités.

Toutes ces activités doivent être de nature commerciale, c'est-à-dire qu'elles doivent avoir comme objectif de générer des ventes. L'aide qu'accorde le PDME est fonction de la disponibilité des fonds.

Dans le cadre du PDME, on distingue deux grandes catégories d'activité: celles mises en marche par l'industrie et celles planifiées par le gouvernement.

Les activités mises en marche par l'industrie sont:

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'étranger;
- les visites à l'extérieur du Canada pour chercher des marchés;
- les visites d'acheteurs étrangers ou d'agents des ventes à l'étranger au Canada;
- les accords de commercialisation (campagnes de commercialisation qui consistent en un certain nombre de foires commerciales et de visites axées sur un seul marché), pour les entreprises de taille moyenne qui ont une bonne expérience de l'exportation;
- les activités de commercialisation innovatrices non couvertes par l'un des éléments qui précèdent;
- les soumissions pour un projet à l'étranger qui fait l'objet d'un appel d'offres ou qui fait intervenir, sous d'autres formes, la concurrence internationale;
- la création de bureaux de vente à l'étranger afin d'entreprendre une activité de commercialisation soutenue dans un marché où le requérant est déjà présent;
- les activités spéciales entreprises, au profit de leurs membres, par des associations ou organisations commerciales du secteur privé ne pratiquant pas la vente.