

que les entreprises étrangères y participent pour instaurer de bonnes relations commerciales, et les absences sont remarquées.

Programme de développement des marchés d'exportation

Description: Le PDME est destiné à offrir un soutien financier direct aux exportateurs pour faciliter leurs voyages à l'étranger et leur participation à des foires commerciales, pour leur permettre d'inviter des acheteurs au Canada, ainsi que pour les aider à répondre à des appels d'offres sur de grands projets d'investissement et à participer à d'autres activités. Suite à une refonte du programme en 1986/87, accompagnée de diverses modifications administratives, celui-ci comprend désormais deux volets:

- a) les activités traditionnelles que nous venons de mentionner, et qui émanent de l'initiative du secteur privé,
- b) et les activités de promotion prises à l'initiative du gouvernement, telles que les missions commerciales, les foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, etc.

Évaluation: Le programme permet d'inciter les entreprises à identifier leurs projets et marchés potentiels prioritaires, et de les encourager à exploiter directement les opportunités qui se présentent, en leur offrant une aide financière. Les Missions canadiennes à l'étranger, le MEIR et les Affaires extérieures jouent surtout un rôle de soutien dans ce contexte. Le PDME a fait l'objet de plusieurs évaluations détaillées faisant ressortir un taux élevé de rentabilité.

L'un des désavantages du programme est que certaines entreprises peuvent s'en servir simplement pour financer des voyages à l'étranger qui ne sont pas vraiment reliés à des projets d'exportation. Ces cas sont cependant largement minoritaires.

Accueil d'acheteurs étrangers

Description: Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers permet de contribuer aux frais de voyage d'acheteurs que les Missions considèrent comme de bons candidats à l'achat de produits canadiens mais ne connaissant peut-être pas bien nos sociétés exportatrices.

Évaluation: En payant les frais de voyage au Canada d'un acheteur étranger, ce programme peut représenter le coup de pouce nécessaire pour lui permettre de prendre connaissance des divers produits et exportateurs du Canada. L'avantage du programme est qu'il peut être ciblé avec précision, par exemple en invitant un importateur australien de poissons à une foire alimentaire au Canada.

L'une des difficultés éventuelles du programme est que ses ressources financières sont limitées, alors que le nombre de candidats est très élevé.