

foires commerciales étrangères, accueil d'acheteurs étrangers, marketing novateur et ententes de commercialisation novatrices —, Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisation et Activités mises en marche par les associations commerciales.

Le principal volet du PDME, Stratégies de développement des marchés (SDM), reconnaît la nécessité d'une planification commerciale à plus long terme sur un marché international où la concurrence devient de plus en plus rude. Au lieu d'approuver individuellement une série de projets, le SDM autorisera un programme d'appui pour des visites, des foires commerciales et des mesures de soutien à la commercialisation, en se fondant sur le plan de marketing de l'entreprise sur une année ou deux.

En procédant ainsi, on réduit le fardeau administratif des entreprises, grâce à une rationalisation des démarches. Le SDM permet aussi aux centres du commerce international et aux agents commerciaux des missions d'être en contact plus étroit avec leurs clients, et il permet des applications plus ciblées et plus détaillées, tout en finançant une plus grande gamme d'activités.

### **Engagement à plus long terme**

Le PDME est un investissement durable dans la capacité d'exportation d'une entreprise. Fondé sur un plan de marketing à long terme, le volet SDM/PDME assurera le financement promotionnel d'une entreprise pendant deux années au maximum, avec des examens périodiques.

### **Plan de remboursement prolongé**

Les entreprises auront quatre ans (au lieu de deux auparavant) pour rembourser leur contribution du volet SDM/PDME, sous forme d'un pourcentage des ventes à l'exportation réalisées sur le marché visé.

### **Activité permanente des programmes du PDME**

Le volet **Entreprises novices à l'exportation** reconnaît qu'un nombre important d'entreprises canadiennes ne possèdent pas de capacité d'exportation suffisante. Cela tient généralement à un manque de connaissances de la direction en matière d'exportation ou à une absence de ressources internes. Ce volet du programme fournit un véhicule aux entreprises qui cherchent des débouchés d'exportation, en les aidant à se rendre sur place pour étudier le marché ou à participer à une foire commerciale internationale.

Le volet des **Soumissions pour projets d'immobilisation** est conçu pour aider les sociétés canadiennes d'ingénierie, de construction, d'architecture et de conseil en gestion dans la préparation de propositions ou dans la soumission d'offres pour des