

SECTION III

Autres programmes et services gouvernementaux

A. Les programmes provinciaux de financement des exportations

Toutes les provinces disposent de mécanismes pour apporter une aide financière aux exportateurs résidents. Comme nous allons le préciser ci-après, cette aide peut aller d'ententes de partage des coûts de promotion de produits et de développement de nouveaux marchés à l'octroi occasionnel de crédits d'exportation. Bon nombre de ces mécanismes ne sont généralement pas disponibles lorsque le gouvernement fédéral fournit également de l'aide. Les exportateurs intéressés devraient aussi noter que dans la plupart des cas le soutien maximum disponible pour des projets particuliers fait l'objet de limites prédéterminées. Les sociétés qui demandent une aide provinciale doivent démontrer leur solidité sur le plan des finances et de la gestion et leur aptitude à réussir sur les marchés d'exportation. Dans la plupart des cas, les sociétés doivent présenter leur demande plusieurs semaines avant la date prévue de l'événement ou du projet pour lequel des fonds sont requis.

1. Alberta

Le programme d'aide au développement des marchés (Market Development Assistance Program) offre une aide aux entreprises de l'Alberta en partageant les dépenses admissibles subies pour pénétrer de nouveaux marchés extérieurs. Pour être admissibles, les projets doivent être spécifiques, toucher des zones géographiques nouvelles pour le requérant, avoir une importante teneur albertaine et avoir peu de chances d'aboutir sans une aide.

Les activités suivantes sont admissibles à un partage des coûts:

- les visites de repérage de débouchés;
- les foires et expositions commerciales;
- l'accueil d'acheteurs étrangers;
- les voyages de promotion à l'étranger.

Une indemnité journalière est consentie pour un séjour maximal de cinq jours dans un pays donné, et pour une durée totale de 14 jours au titre d'un projet donné. Les frais de participation à une foire commerciale sont normalement partagés à raison de 40%. Les frais de transport, y compris les frais de déplacement des acheteurs étrangers, sont également partagés à raison de 40% du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique. Une indemnité journalière valable pour cinq jours est également accordée aux acheteurs étrangers en visite. Le total des subventions accordées à chaque requérant au cours d'une année financière ne doit pas dépasser les plafonds prévus.

Le Department of Economic Development, qui gère ce Programme, offre aussi une aide financière, dans le cadre du Export Services Support Program, aux sociétés albertaines qui participent à des appels d'offre ou qui préparent des études de pré faisabilité et de faisabilité. Le ministère offre aussi un service de garanties de prêts aux exportateurs admissibles.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec:

*Alberta Economic Development and Trade
Business Finance Development Branch
12th Floor, Sterling Place
9940-106 Street
Edmonton, Alberta
T5K 2P6
Tél.: (403) 427-3300
FAX: ((403) 427-0610*

2. Colombie-Britannique

Le ministère du Commerce international et de l'Immigration offre quatre programmes à l'exportation qui remboursent les dépenses admissibles d'expansion des marchés faites par un exportateur de la province. En règle générale, une société ne peut recourir à l'un de ces programmes plus d'une fois par année financière du gouvernement, sauf dans le cas de consortiums d'exportation.

Le programme des missions commerciales (Trade Mission Program) parraine un certain nombre de missions commerciales chaque année. Le ministère, qui agit à titre de chef officiel du groupe et prend la plupart des rendez-vous d'affaires pour les membres de la mission, paie en général les frais de transport, les frais officiels de réception et les frais d'interprètes pour les sociétés participantes. Les sociétés sont choisies à la discrétion du ministère en fonction du marché exploré.

Le programme de développement des marchés (Market Development Program) peut rembourser les frais, jusqu'à concurrence d'un certain maximum, de transport aérien en classe économique subis par des entreprises de fabrication et de transformation de biens pour rechercher des débouchés à l'étranger, établir des arrangements de commercialisation sur les marchés étrangers ou assurer le suivi de nouveaux clients ou représentants.

Inviter des clients éventuels à voir de leurs propres yeux une usine locale constitue souvent une excellente méthode pour mener à bien des négociations de ventes. Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers (Incoming Buyers Program) remboursera à l'entreprise le coût du billet d'avion aller-retour en classe économique de l'acheteur, sous réserve de limites précises, lorsque les produits en cause sont des biens manufacturés ou transformés.

Dans le cadre du programme des salons commerciaux (Trade Show Program), on offre une aide financière couvrant jusqu'à 100% des dépenses de location d'espace, sujettes à un maximum établi admissible au titre de la participation à des salons commerciaux en dehors de la province. Le programme des salons commerciaux a également pour but d'appuyer financièrement les exportations de biens manufacturés et transformés.

Pour obtenir de plus amples renseignements, l'exportateur devrait communiquer avec le directeur de la Direction du marketing international:

*Ministry of International Business and Immigration
P.O. Box 19
750 Pacific Boulevard South
Vancouver, British Columbia
V6B 2E7
Tél.: (604) 660-4567
Télex: 04-55459
Fax: (604) 660-3917*

3. Île-du-Prince-Édouard

L'Agence de développement de l'I.-P.-É. a été créée en 1984 comme société de la Couronne provinciale. Elle combine les activités du Centre de développement des marchés et d'Industrial Enterprises Inc. Son but est d'aider les principaux producteurs, transformateurs et