

PDME (Suite de la page 4)

établie décrivant le potentiel d'exportation de ses membres; une capacité de commercialisation et de gestion; les ressources financières nécessaires pour exécuter l'activité proposée; et l'approbation des activités proposées par le conseil d'administration de l'association ou ses membres à l'assemblée générale annuelle.

Les activités doivent profiter aux membres de l'association.

PETITES ENTREPRISES ET NOUVEAUX EXPORTATEURS

Le nouveau PDME reconnaît qu'une proportion importante des entreprises canadiennes ne sont pas capables d'exporter, soit à cause d'une connaissance insuffisante de l'exportation, soit à cause d'un manque de ressources internes. Ce volet du nouveau programme aidera ces compagnies et d'autres compagnies au Canada qui n'ont peut-être que des besoins cycliques en matière d'exportation. Elle permet à ces compagnies de chercher des débouchés soit par le repérage de créneaux, soit par la participation à une foire commerciale.

Coûts admissibles

Le PDME assumera jusqu'à 50 % des coûts liés à une visite approuvée de prospection du marché et (ou) à la participation à une foire à l'extérieur du Canada, jusqu'à concurrence de deux approbations par année financière. Le PDME n'assume pas les coûts des produits comme tels ou de leur transport vers les marchés étrangers (sauf pour les démonstrations), les frais de représentation, les salaires et les commissions ainsi que le coût des documents en anglais ou en français.

Limites de contribution

La contribution du PDME par demande est de 7 500 \$ au maximum.

Admissibilité des compagnies

Les compagnies admissibles doivent :

- être constituées en sociétés en vertu de la *Loi sur les sociétés*

par actions ou de son équivalent provincial. Les organisations constituées en vertu de l'article 11 de la *Loi sur les corporations canadiennes* (organisations sans but lucratif) ou d'une loi provinciale équivalente ne sont pas admissibles à l'aide du PDME;

- être inscrites aux systèmes WIN-EXPORTS ou RADAR, les bases de données du ministère sur les entreprises;
- s'assurer que le contenu canadien du produit de la compagnie est au moins de 60 %;
- être en règle dans leurs engagements envers le gouvernement canadien.

La préférence sera donnée aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 250 000 \$.

COMMENT SOUMETTRE UNE DEMANDE Stratégies de développement des marchés/ nouveaux exportateurs

Après avoir examiné votre proposition avec un agent du Centre du commerce international de votre région, soumettez la demande appropriée ainsi que la documentation à l'appui (soit le plan de commercialisation).

Soumissions pour des projets d'immobilisation et Activités spéciales

Les demandes et la documentation requise doivent être soumises directement à la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2. Fax : (613) 995-5773.

On peut se procurer le **Guide du PDME** et les formulaires de demande aux Centres du commerce international situés dans les capitales provinciales ou en téléphonant à Info-Export, à Ottawa, tél. sans frais 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000).

On peut obtenir des renseignements supplémentaires de la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2. Tél. : (613) 944-0018. Fax : (613) 995-5773.

La CCC (Suite de la première page)

Voici quelques importantes constatations faites par M. Sarrazin au cours de sa tournée :

- Même si la tendance est à la privatisation dans toute la région, les marchés publics offrent toujours de vastes débouchés aux exportateurs canadiens, notamment dans les secteurs de l'infrastructure et de la défense, où ils peuvent bénéficier de l'aide de la CCC;

- La CCC fait oeuvre de pionnier à Taiwan où elle aidera peut-être un exportateur, à sa demande express à réaliser une vente à un client du secteur privé; elle fait de même au Viet Nam, qui ouvre son marché aux pays de l'Ouest et où l'on prévoit que la concurrence sera vive; et

- À Canberra, la CCC a signé un contrat de 111 millions de \$Can pour la fourniture, par la Division diesel de General

Motors du Canada Ltée, de véhicules blindés légers aux Forces armées australiennes.

Pour de plus amples renseignements sur la façon dont la CCC peut aider les entreprises cherchant à exporter dans cette région, veuillez communiquer avec M^{me} Sherri Lilloco, agent de projet principal, région Asie-Pacifique, CCC, Ottawa. Tél. : (613) 996-2138. Fax : (613) 995-2121.