

Parmi les 140 répondants, 15 p. 100 ont mentionné avoir établi de bons contacts (c.-à-d. trouvé des acheteurs ou des représentants potentiels sur le marché cible) ou avoir recueilli des renseignements sur les marchés ou des informations commerciales utiles en raison de leurs activités appuyées par le PDME.

Seulement trois répondants, soit moins de 3 p. 100, n'ont déclaré aucun résultat utile ou tangible à la suite de leurs activités de développement des marchés d'exportation appuyées par le PDME.

“Notre entreprise a grandement bénéficié de votre récente contribution. Grâce à votre aide, elle a pu participer à la foire commerciale de l’ITSEC à Orlando, en Floride. Il s’agit de la plus vaste et de la plus importante foire de l’industrie de la simulation et de la formation. Notre présence à cet événement nous a permis de repérer directement un client éventuel et de conclure rapidement une transaction.

“Le PDME s’avère utile en fournissant aux exportateurs de l’aide sur le plan du marketing. Contrairement à de nombreux programmes gouvernementaux, le processus de demande d’aide est simple et direct, et il y a peu de formules à remplir. Nous avons pu constater en outre que le traitement des demandes s’effectue rapidement, ce qui présente un autre avantage important.” - *Aaron Friedman, Vice-président, Finances, Virtual Prototypes Inc., Montréal, Québec*

“Sepp’s poursuit sa progression aux États-Unis. Nous trouvons chaque mois de nouveaux distributeurs et de nouveaux courtiers, mais cela n’est pas facile. Le PDME s’est avéré utile à des égards auxquels je n’aurais pas pensé au début.

“Il nous a entre aidés à supprimer la peur de dépenser qu’ont généralement les petites entreprises. Les États-Unis sont un grand pays, et lorsque vous vous lancez sur un vaste marché vous pouvez en sortir soit gagnants soit perdants.

“Le programme nous a également aidés à nous attaquer à un territoire plus grand que nous l’aurions normalement fait. Sepp’s vend maintenant ses gaufres, ses pains d’épice et ses produits de charcuterie de marque de distributeur sur la côte est des États-Unis.” - *Ted Lawson, Directeur des ventes nationale, Sepp’s Gourmet Foods Ltd., Langley, Colombie Britannique*