

“Grâce à l’appui de PDME, nous avons ciblé le marché japonais en 1989 et de nouveau en 1995. Ce marché est très difficile à pénétrer surtout en raison des différences culturelles. Ce n’est qu’au cours de la dernière année environ que nos efforts ont commencé à porter des fruits.

“Sans le soutien de programmes comme le PDME, nous n’aurions pas fait les premières démarches nécessaires pour nous faire connaître sur les marchés mondiaux.” - *Richard Myers, M2M International Ltd., Wallaceburg, Ontario*

“Sans cette aide, il ne nous aurait pas été possible de participer à ce concours d’architecture international, sur invitation, pour le Musée d’ethnographie de la Ville de Genève.

“...notre proposition pour le nouveau Musée d’ethnographie de la Ville de Genève n’a pas été retenue. Nous considérons cependant que le succès de notre entreprise ne doit pas être mesuré que sur ce résultat. En effet nous considérons notre participation à titre de seule équipe nord-américaine comme une mesure de notre succès, affirmant notre présence, et par là celle de la communauté architecturale canadienne, dans le circuit des concours internationaux d’où les architectes canadiens sont généralement exclus.” - *Marc Laurendeau, Architecte, Jodoin Lamarre Pratte et Associés Architectes, Montréal, Québec*

“Nous avons demandé et reçu l’aide du PDME pour la présentation de nos produits à une foire extérieure en Angleterre l’an dernier parallèlement à la désignation d’un nouveau distributeur pour cette région. La foire a été une réussite, et nos exportations vers le Royaume-Uni se sont accrues de façon constante depuis. Étant donné le succès de la foire, nous y retournerons encore une fois cette année pour resserrer nos relations avec la clientèle et établir de nouveaux rapports. Sans l’appui du PDME, une petite entreprise comme la nôtre n’aurait probablement pas eu les moyens d’effectuer un premier voyage l’an dernier.” - *Evan Jones, Président, Integral Manufacturing Inc., Calgary, Alberta*

“Le Programme de développement des marchés d’exportation (PDME) est très important pour notre entreprise, car il nous aide financièrement à développer un marché potentiel pour nos produits en Asie. Nous n’avons pas encore réussi à vendre nos produits sur le marché de Singapour, mais notre présence a été très bénéfique. Nous avons en outre établi un certain nombre d’importantes relations tant à Singapour que dans d’autres pays d’Asie. Le développement d’un marché asiatique s’effectuera relativement lentement, mais nous croyons que d’ici trois ans nous vendrons nos produits dans tous les grands pays maritimes de l’Asie. Nous avons signé une entente avec un agent à Singapour et nos efforts ont permis indirectement d’en signer une autre avec un agent au Japon. Une troisième entente devrait être signée avec un agent en République de Corée du Sud d’ici deux mois.” - *Barry Allcock, Président & CEO, Offshore Systems Ltd., North Vancouver, Colombie Britannique*