

Le montant du remboursement de la contribution du PDME est calculé en fonction des ventes additionnelles réalisées par l'entreprise ou des contrats obtenus sur le marché-cible. La préférence est donnée aux sociétés dont les ventes annuelles se situent entre 250 000 \$ et 10 millions de dollars ou à celles qui comptent moins de 100 employés, dans le cas d'une entreprise de fabrication, et moins de 50 employés, dans le cas d'une entreprise de services. Le PDME s'adresse exclusivement aux entreprises canadiennes qui sont prêtes à exporter.

Le principal volet du programme, **Stratégies de développement des marchés (SDM)**, offre une aide basée sur un plan de marketing international d'une durée d'un ou deux ans. L'approbation de projets individuels a fait place à l'approbation préalable d'un soutien d'ensemble concernant des visites, des foires commerciales et d'autres activités entreprises dans le cadre du plan de marketing de l'exportateur. Les coûts d'autres activités admissibles sont partagés dans une proportion de 50 p. 100 et comprennent notamment la mise à l'essai de produits en vue d'une certification pour le marché, les frais juridiques liés à la conclusion d'accords de marketing à l'étranger, les frais de transport de stagiaires à l'étranger, les coûts liés à la démonstration de produits et les autres coûts qui doivent être engagés pour mettre en œuvre le plan de marketing.

Le volet **Soumissions pour projets d'immobilisation (SPI)** est conçu pour aider les entreprises de fabrication ainsi que les firmes de génie, de construction, d'architecture et de conseil en gestion à soumissionner de grands projets d'immobilisation à l'étranger ou à préparer une offre. La valeur de la soumission doit être supérieure à 1 million de dollars. La contribution du PDME pour les volets SDM et SPI est d'au moins 5 000 \$ et d'au plus 50 000 \$.

Par le volet **Entreprises novices à l'exportation du PDME**, le Ministère reconnaît qu'un grand nombre d'entreprises canadiennes ont peu d'expérience dans l'exportation. Une contribution maximale de 7 500 \$ est donc offerte à ces entreprises pour qu'elles visitent un marché potentiel ou qu'elles participent à une foire commerciale internationale.

Les volets SDM, SPI et **Entreprises novices à l'exportation du PDME** sont offerts par l'intermédiaire des Centres de commerce international, des organismes de développement régional et de certains gouvernements provinciaux. On peut obtenir des renseignements complémentaires sur le programme, y compris une brochure et des formulaires de demande, en s'adressant au CCI le plus près ou en communiquant avec l'InfoCentre du MAECI à Ottawa.

WIN Exports

Le Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) est une base de données informatisée sur les exportateurs canadiens et leurs capacités. Les agents fédéraux et provinciaux chargés du commerce au Canada et à l'étranger s'en servent pour trouver des exportateurs canadiens qui pourraient profiter de débouchés internationaux.

La base de données WIN Exports contient actuellement le nom de plus de 23 000 entreprises canadiennes faisant de l'exportation et elle renferme les renseignements suivants : produits et services pouvant être exportés; marchés (ou pays) étrangers qui sont ciblés par l'entreprise ou dans lesquels elle est déjà présente; personnes-ressources responsables de l'exportation au sein de l'entreprise.

Des acheteurs étrangers demandent souvent à nos délégués commerciaux de leur recommander des fournisseurs canadiens pouvant les approvisionner (plus de 140 000 demandes de cette nature sont reçues