

Le PDME *(Suite de la première page)*

en oeuvre d'une stratégie à long terme orientée vers des marchés internationaux et des créneaux d'exportation précis.

Une partie des fonds nécessaires, jusqu'à concurrence de 50 %, sera fournie pour une plus vaste gamme d'activités comme les déplacements, l'essai de produits pour certification sur le marché, les frais juridiques, les coûts de présentation des produits et d'autres dépenses nécessaires pour exécuter le plan de commercialisation. Le PDME-SDM fournira cette aide pour une période allant jusqu'à un an, en fonction d'un plan à long terme. En outre, il répondra aux modifications apportées au plan de commercialisation pour répondre aux changements sur le marché mondial. Les SDM s'adressent surtout aux entreprises dont les ventes annuelles sont supérieures à 250 000 \$ et inférieures à 50 millions de dollars.

Le volet **Soumissions pour des projets d'immobilisations** du PDME demeure en grande partie inchangé, tandis que le volet **Activités spéciales** a été remanié pour renforcer et appuyer les activités de commercialisation générale de associations commerciales répondant aux critères d'admissibilité du PDME.

Sur le marché international actuel où la concurrence est vive, le succès dépend de l'innovation, de la qualité et de la performance ainsi que d'un esprit de partenariat, de partage des risques, d'engagement et de souplesse. Le PDME fournit les fondements nécessaires à l'édification de ce partenariat.

STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

Les Stratégies de développement des marchés (SDM) tiennent compte du besoin de planifier à plus long terme, sur un marché international où la concurrence est de plus en plus vive.

Au lieu d'approuver séparément une série de projets comme c'était le cas par le passé, le SDM approuvera désormais un programme d'appui pour les visites, les foires commerciales et les initiatives de commercialisation dans le cadre général du plan de commercialisation à long terme de la compagnie.

Ce processus allégera le fardeau administratif imposé à la compagnie et aux Centres du commerce international du gouvernement, ce qui le simplifiera et en accroîtra l'efficacité.

La nouvelle SDM reconnaît également les besoins uniques des secteurs des services et de la haute technologie et a été conçue pour en tenir compte dans sa mise à exécution.

Limites de contribution

- La contribution du PDME par demande est de 5 000 \$ au minimum et de 35 000 \$ au maximum.
- Les dépenses admissibles sont partagées moitié-moitié.
- Les fonds doivent être déboursés dans les 13 mois suivant la date d'approbation.

SOUSSIONS POUR DES PROJETS D'IMMOBILISATIONS

L'aide du PDME pour la présentation de soumissions en vue de projets d'immobilisations ou la préparation de propositions avant la passation de contrats vise à aider les entreprises canadiennes à soumissionner pour d'important projets d'immobilisations à l'extérieur du Canada.

CANADA



External Affairs and
International Trade
Commission

1234567890

ACTIVITÉS SPÉCIALES

L'aide pour les activités spéciales s'adresse aux associations commerciales axées sur un secteur précis et ne faisant pas de vente et aux associations commerciales horizontales importantes ou nationales. Les activités menées par ces associations doivent profiter à leurs membres et peuvent inclure la promotion des produits et services.

Comme pour les autres activités, les projets doivent viser le développement ou l'augmentation des ventes de produits et services canadiens sur les marchés étrangers.

Limite de contribution

- La contribution du PDME par demande est de 15 000 \$ au minimum.
- Les limites de contribution seront fixées en fonction du budget de l'association et de sa capacité de partager les frais. Elles sont établies en principe à 100 000 \$.
- Deux approbations par requérant par année financière. La contribution du PDME en vertu des Activités spéciales n'est pas remboursable.

Admissibilité au programme

L'association doit avoir : une stratégie d'exportation bien
(Voir page 5 : PDME)