

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec:

*Alberta Economic Development  
Business Finance Development Branch  
12th Floor, Sterling Place  
9940-106 Street  
Edmonton, Alberta  
T5K 2P6  
Tél.: (403) 427-3300  
Télex: 037-42815*

## 10. Colombie-Britannique

Le ministère du Développement économique offre quatre programmes à l'exportation qui remboursent les dépenses admissibles d'expansion des marchés faites par un exportateur de la province. En règle générale, une société ne peut recourir à l'un de ces programmes plus d'une fois par année financière du gouvernement, sauf dans le cas de consortiums d'exportation.

Le programme des missions commerciales (Trade Mission Program) parraine un certain nombre de missions commerciales chaque année. Le ministère, qui agit à titre de chef officiel du groupe et prend la plupart des rendez-vous d'affaires pour les membres de la mission, paie en général les frais de transport, les frais officiels de réception et les frais d'interprètes pour les sociétés participantes. Les sociétés sont choisies à la discrétion du ministère en fonction du marché exploré.

Le programme de développement des marchés (Market Development Program) peut rembourser les frais, jusqu'à concurrence d'un certain maximum, de transport aérien en classe économique subis par des entreprises de fabrication et de transformation de biens pour rechercher des débouchés à l'étranger, établir des arrangements de commercialisation sur les marchés étrangers ou assurer le suivi de nouveaux clients ou représentants.

Inviter des clients éventuels à voir de leurs propres yeux une usine locale constitue souvent une excellente méthode pour mener à bien des négociations de ventes. Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers (Incoming Buyers Program) remboursera à l'entreprise le coût du billet d'avion aller-retour en classe économique de l'acheteur, sous réserve de limites précises, lorsque les produits en cause sont des biens manufacturés ou transformés.

Dans le cadre du programme des salons commerciaux (Trade Show Program), on offre une aide financière couvrant jusqu'à 100% des dépenses de location d'espace, sujettes à un maximum établi admissible au titre de la participation à des salons commerciaux en dehors de la province. Le programme des salons commerciaux a également pour but d'appuyer financièrement les exportations de biens manufacturés et transformés.

Pour obtenir de plus amples renseignements, l'exportateur devrait communiquer avec le directeur de la Direction du marketing international:

*Ministry of Economic Development  
P.O. Box 19  
750 Pacific boulevard South  
Vancouver, British Columbia  
V6B 2E7  
Tél.: (604) 660-4567  
Télex: 04-55459  
Fax: (604) 660-3917*

## B. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) (Fédéral)

Depuis le 1er avril 1987, le Programme des projets de promotion s'est fusionné au Programme de dévelop-

pement des marchés d'exportation, sous le nom de PDME. Les accords actuels qui lient les entreprises en vertu des anciens programmes seront honorés jusqu'à leur date d'expiration.

Le PDME révisé vise à améliorer la performance commerciale internationale du Canada tout en stimulant l'économie canadienne par l'entremise d'une hausse de la production et du nombre d'emplois. Le PDME, en accord avec les stratégies industrielles et internationales de marketing du gouvernement, donne l'occasion aux entreprises canadiennes d'entreprendre de nouvelles activités d'exportation, souvent risquées, qu'elles ne voudraient ou ne pourraient entreprendre de leur propre initiative.

Le PDME aide financièrement les entreprises canadiennes qui désirent participer à divers genres d'activités de promotion commerciale internationale et d'exportation. Le Programme couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement auxquels les entreprises participent sur invitation. Le PDME est conçu en vue d'aider les entreprises, peu importe leur taille.

Le PDME offre de l'aide financière aux participants et aux requérants pour les activités de marketing à l'exportation suivantes:

### Activités parrainées par le gouvernement

- Les **missions commerciales** à l'extérieur du Canada et celles qui sont destinées aux entreprises et aux représentants qui viennent au Canada ou aux foires-expositions où la participation des entreprises canadiennes est importante.
- Les **foires commerciales** à l'étranger qui s'adressent à des secteurs industriels précis ou à des genres de produits précis. Les participants à des foires commerciales parrainées par le gouvernement versent des droits de participation.

### Activités mises en marche par l'industrie

- La participation à des **foires commerciales** reconnues à l'extérieur du Canada.
- Les **visites** à l'extérieur du Canada afin de chercher des marchés, et les visites d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé.
- Les **soumissions pour un projet** ou la préparation d'une proposition à l'étape pré-contractuelle, touchant des projets précis à l'extérieur du Canada qui donnent lieu à de la concurrence internationale et à des procédures formelles de présentation d'une soumission. Elles couvrent l'approvisionnement en biens et services canadiens de projets de toute première importance, y compris des services de consultants, des ingénieurs, de la construction et du matériel.
- La création de **consortiums d'exportation** pour les entreprises qui seraient mieux aptes à exploiter leurs occasions d'exportation si elles joignaient leurs ressources et partageaient les frais et les risques avec d'autres entreprises.
- La création de **bureaux de ventes permanents à l'étranger** (sauf aux É.-U.) afin d'entreprendre des efforts de marketing soutenus à l'extérieur du Canada.
- Les **activités spéciales** dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche pour des organisations, commissions et offices de commercialisation (au bénéfice de leurs membres) sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente. Les activités comprennent la participation à des foires commer-