

Types d'aide offerts par le P.D.M.E.

La naissance du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) a fait l'objet d'un article paru dans le dernier numéro de *CanadExport* (Vol. 5, n° 1). En poursuivant la série, le présent article examine les objectifs du nouveau programme et présente l'éventail des types d'aide disponibles.

Le P.D.M.E. vise avant tout à accroître les initiatives de commercialisation des entreprises du secteur privé en les aidant à participer à des activités auxquelles elles ne voudraient ou ne pourraient pas participer seules. Il vise également à accroître le nombre des nouveaux exportateurs canadiens, à inciter les exportateurs établis à trouver de nouveaux marchés et à encourager les sociétés canadiennes à lancer de nouveaux produits sur les marchés mondiaux.

Le programme a été conçu pour atteindre ses objectifs en fournissant les types d'aide jugés utiles par l'industrie après plus d'un an de consultations, par exemple pour permettre aux sociétés d'établir des contacts d'affaires à l'échelle internationale, pour les encourager à participer à des appels d'offres à l'échelle internationale et pour les aider à trouver et à maintenir de nouveaux marchés d'exportation.

Dans un exposé présenté en novembre à Toronto dans le cadre de la Conférence «Building Tomorrow», le Directeur général à l'Expansion des exportations, la Planification et aux Programmes, au MinAffex, M. Brian Schumacher, a résumé les types d'aide offerts, à savoir:

A) Projets pilotés par le gouvernement — Dans ce cas, le gouvernement partage les frais de participation d'une société à des stands nationaux lors de foires commerciales à l'étranger; il parraine des missions de gens d'affaires canadiens visant à

identifier des marchés à l'étranger; et il accueille au Canada des missions de gens d'affaires et de fonctionnaires étrangers qui peuvent influencer nos ventes à l'exportation. La participation d'une société à ces activités n'est pas limitée, sauf dans le cas des foires commerciales où l'aide ne peut lui être octroyée que pour trois participations à la même manifestation.

Un nouvel élément intervient là avec l'instauration d'un droit de participation, tel que recommandé par le Groupe de travail Nielsen en vue de mieux récupérer les frais engagés dans les foires commerciales parrainées par le gouvernement.

B) Projets pilotés par l'industrie (la contribution du gouvernement demeurera remboursable si des ventes en résultent, pour les activités suivantes):

• **Foires commerciales** — Les sociétés qui souhaitent participer individuellement à des foires commerciales recevront des octrois gouvernementaux.

• **Visites** — Ceci couvre à la fois les visites d'acheteurs étrangers au Canada et les voyages pour identifier des marchés à l'étranger. Dans le cas de tels voyages aux États-Unis, seules les sociétés ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions de dollars seront admissibles à une aide. Les frais réels de déplacement seront payés à concurrence de 100% du billet d'avion aller-retour en classe touriste.

• **Appels d'offres pour un projet** — Ce type d'aide permet de partager les frais encourus pour soumissionner des projets particuliers à l'étranger. Les projets impliquent habituellement une procédure officielle d'appel d'offres en concurrence avec des entreprises étrangères en vue de fournir des services de consultation, d'ingénierie, de construction et d'autres produits et de services canadiens. En raison de la forte concurrence internationale pour les importants projets de biens d'équipement, une exception spéciale sera accordée pour les mégaprojets (contenu canadien supérieur à 250 millions de dollars).

• **Consortiums d'exportation: formation et fonctionnement initial** — Cette activité offre de l'aide pour former des consortiums d'exportation afin que les fabricants, surtout les petites et moyennes entreprises, puissent mieux exploiter les possibilités offertes en rassemblant et en utilisant les efforts collectifs de mise en marché. Les entreprises

compatibles peuvent regrouper leurs ressources et partager les coûts et les risques. Les entreprises participantes reçoivent de l'aide pour créer conjointement une société destinée uniquement à exporter des produits et des services canadiens. La contribution maximale du gouvernement s'élève à 125 000 \$ sur deux ans.

• **Bureaux de vente permanents individuels ou partagés à l'étranger** — Cette activité aide les exportateurs canadiens à maintenir un effort de commercialisation en établissant des bureaux sur un marché étranger (à l'exclusion des États-Unis). La contribution du gouvernement ne dépassera pas 125 000 \$ par projet. Les sociétés individuelles sont limitées à deux approbations au cours de la vie du requérant. Elles ne sont pas simultanées.

• **Activités se rapportant aux secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et des pêches** — Une somme pouvant atteindre 125 000 \$ par projet est disponible pour financer des activités spéciales entreprises par des organismes alimentaires, agricoles ou halieutiques, des offices de commercialisation et des organismes, soit des démonstrations de produits, des colloques et des séances de formation et la promotion des produits comme du matériel végétal et animal pour des essais techniques. Cette aide n'est pas remboursable, et deux approbations sont autorisées par requérant au cours de chaque exercice financier du gouvernement.

• **Entente de mise en marché** — Le nouveau P.D.M.E. offrira aux requérants la souplesse de signer un accord étroit avec le gouvernement en vue d'entreprendre un programme de mise en marché comportant un mélange d'activités admissibles en vertu du programme régulier pour une période pouvant atteindre jusqu'à deux ans. Il s'adresse avant tout aux fabricants moyens ayant une certaine expérience en matière d'exportation. La Direction des programmes d'exportation est en train d'élaborer des lignes directrices se rapportant aux demandes pour ce type d'aide. Il entrera en vigueur un peu après le reste du programme.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur les types d'aide disponibles dans le cadre du P.D.M.E. auprès des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) ou en appelant le centre Info-Export.

Dans le prochain numéro... les critères d'admissibilité au P.D.M.E. ★

Marchés mondiaux

Turquie — La Turkish Iron and Steel Mills vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 19 février, en vue d'acquérir environ 200 000 tonnes de minerai de fer. Le minerai doit comporter une teneur minimale de 62% en Fe, et une teneur maximale de 5% pour le SiO₂ et de 1,5% pour le Al₂O₃. On veut aussi acquérir environ 250 000 tonnes de boulettes de fer acide, avec un minimum de 66% de Fe, 204,5% en SiO₂ et un maximum de 0,8% en Al₂O₃. Le cautionnement de soumission est de 25 000 \$ US, avec un cautionnement d'exécution de 5%. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

Turquie — L'Association turque de Radio et de Télévision a lancé un appel d'offres arrivant à échéance le 25 février, visant un émetteur radio. Il s'agit d'une unité simple à 1000 ou 1200 watts ou double à 500 ou 600 watts, avec bande passante de 525 à 1605 KHz, sur fréquence d'exploitation de 702 KHz. L'émetteur doit être complet, avec l'équipement d'entrée des programmes, le bloc d'alimentation, les lignes et l'équipement d'accord de l'antenne. Le cautionnement de soumission est fixé à 105 millions de lires turques, avec un cautionnement d'exécution de 6%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

Bons tuyaux à l'exportation

(Suite de la première page.)

la concurrence féroce à laquelle elle a dû faire face.

«Nous sommes très reconnaissants au haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur pour les conseils précieux et pertinents que nous avons reçus.»

Selon les responsables, le projet, qui doit être complété en 1991, représente l'un des plus importants défis d'ingénierie jamais envisagé par la Malysie. Trente Canadiens doivent faire partie du personnel sur place, ce qui permettra à la NovaCorp d'être au premier plan en Malysie pendant au moins cinq ans, de dire les responsables.

En faisant remarquer que la NovaCorp l'avait emporté sur 54 concurrents pour l'attribution de ces contrats, le haut-commissaire du Canada en Malysie, M. Manfred von Nostitz, décrit cette entente comme étant une réalisation prestigieuse, qui fait la promotion du Canada en tant que chef de file de technologie dans l'industrie du pétrole et du gaz naturel, et il ajoute qu'elle servira à renforcer la crédibilité à l'égard du Canada en tant que concurrent efficace et important sur

la scène commerciale internationale.

Toujours selon M. von Nostitz, cette entente affirmera la présence canadienne en Malysie et ne pourra qu'engendrer un effet positif sur les autres secteurs de discussion entre le Canada et la Malysie.

En vertu du contrat signé avec la Turquie, la NovaCorp devra assurer la vérification et la surveillance de la conception d'ingénierie, de l'approvisionnement en matériel, de la construction et de la délégation de tâches pour ce qui est du pipeline de gaz naturel U.R.S.S.-Turquie, projet dont la conception et la construction ont été confiées à la Spie-Capag (France), la Browne and Root (É.-U.) et la Enka (Turquie).

Selon le porte-parole de la NovaCorp, le projet prévoit la construction d'un pipeline de gaz naturel de 842 km, sur terre et sous l'eau, d'un poste de compression et de 10 postes de mesurage.

On apprend aussi que la NovaCorp affectera 20 Canadiens en Turquie pour une période de 18 mois et qu'elle ajoutera à son personnel 12 employés canadiens. ★