

Les clients du Programme d'apports technologiques (PAT) sont plus concurrentiels

Le Programme d'apports technologiques (PAT) atteint bien la clientèle visée et aide les entreprises à devenir plus concurrentielles et à créer des emplois.

C'est ce qui ressort d'une enquête indépendante menée récemment auprès des bénéficiaires du fonds du PAT d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

L'enquête, menée par COMPAS Inc. dans le cadre d'un contrat attribué par AECEC, a évalué si le PAT atteint efficacement ses objectifs. Elle comportait une enquête par questionnaire auprès de 700 organismes qui avaient reçu des fonds du PAT pour leur permettre de trouver et de transférer de la technologie étrangère au Canada.

Le PAT vise les petites et les moyennes entreprises

Selon l'enquête, environ 38 % des répondants ont réussi, grâce au PAT, à obtenir un produit nouveau ou amélioré ou de la technologie de transformation, et un autre grand segment participe encore à l'évaluation technique ou à des négociations susceptibles de mener à des acquisitions technologiques à l'avenir.

Le PAT vise les petites et les moyennes entreprises, surtout dans le secteur manufacturier. Le programme vise à aider les entreprises n'ayant pas les capacités suffisantes ou étant incapables de faire de la recherche et du développement (ces sociétés comprennent plus de 95 % de l'industrie canadienne).

L'étude a révélé que 63 % des bénéficiaires employaient moins de 50 personnes et que la plupart employaient très peu de personnel technique. Les clients proviennent de toutes les parties du Canada et de tous les secteurs industriels (61 % des bénéficiaires étaient des fabricants, 30 % dans le secteur des services).

Le PAT favorise les exportations

À l'instar de bon nombre d'autres programmes gouvernementaux, le PAT tente d'encourager les entreprises à acquérir la technologie qui leur permettra de devenir plus concurrentielles à

l'échelle internationale ou d'accélérer le processus, contribuant ainsi à raffermir et à élargir la force exportatrice canadienne. Par conséquent, un des aspects importants de l'étude était de déterminer ce que les entreprises ont réalisé, ou n'ont pas réalisé, grâce au projet qu'AECEC a aidé à financer.

L'enquête a révélé que 19 % des clients du PAT réalisent déjà plus de la moitié de leurs revenus des exportations, alors que 46 % réalisent certains revenus grâce à l'exportation. Bon nombre des sociétés qui n'exportent pas sont parmi les entreprises les plus petites et les plus récemment établies, soit des exportatrices du futur.

Avantages du PAT

Alors que 84 % des répondants dépensent peu d'argent ou n'en dépensent pas du tout pour acquérir les droits à la technologie ou du savoir-faire, environ la moitié ont décidé de faire des investissements dans leur usine ou leur matériel.

Plus de la moitié de tous les bénéficiaires ont augmenté leurs revenus grâce à leurs activités dans le cadre du PAT. Pour certaines entreprises, l'augmentation était considérable. Pour 33 % des sociétés, les revenus ont augmenté de plus de 100 000 \$. Ensemble, les répondants ont fait état de nouveaux revenus de 156 millions de dollars.

En outre, les clients ont réussi à rendre leurs activités plus efficaces. Environ 70 % des répondants ont épargné de l'argent sur les coûts de leurs activités ordinaires. Ensemble, ils ont économisé 178 millions de dollars.

Enfin, l'enquête a mesuré les incidences du financement du PAT sur la création de nouveaux emplois. Les répondants ont dit qu'ils avaient déjà créé 1 550 emplois en rapport avec les projets du PAT, soit une moyenne de 4,1 nouveaux emplois par organisme client.

Comment le PAT fonctionne

Le Programme d'apports technologiques fournit des fonds à frais partagés à l'industrie canadienne depuis 1986. Le PAT finance principalement les voyages de Canadiens à l'étranger pour permettre à ceux-ci de rechercher de nouvelles technologies; il finance les séjours plus longs effectués par des Canadiens ou des étrangers dans le but de transférer le savoir-faire technique de grande importance.

Grâce à une entente de coopération avec le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches (CNR), les entreprises clients partout au Canada peuvent recevoir, sur place, des renseignements et des conseils sur le PAT. Souvent, les approbations peuvent aussi être accordées sur place. On trouvera dans les pages jaunes locales, sous la rubrique « Technologie-programmes d'aide » le bureau du CNR-PARI le plus proche.

Pour se procurer des exemplaires du rapport sur l'enquête de la COMPAS en anglais ou en français, communiquer avec Info-Export d'AECEC. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 613-993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Foire commerciale de produits et services alimentaires à Porto Rico

San Juan — Les entreprises canadiennes ont la possibilité de rencontrer des acheteurs, des agents et des distributeurs éventuels partout dans les Caraïbes lorsqu'elles participeront au **19th Annual Food and Foodservices Equipment Trade Show** (foire commerciale annuelle de matériel pour les produits et les services alimentaires)

qui se tiendra du 13 au 15 avril 1991.

Ce sera la sixième fois que le gouvernement canadien, par l'intermédiaire d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), parraine une exposition de produits de grande envergure à cette foire internationale.

Axée principalement sur le marché

(Voir page 12 : Porto Rico.)