

doc
CA1
EA
91C18
EXF

CANADA EXPORT AWARDS

an invitation

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

b2368924 (E)
b2368936 (F)

THE CANADA EXPORT AWARD

FOREWORD

Canada is a trading nation. Exports account for three million Canadian jobs and one-third of everything produced. It is fitting, then, to honour those Canadian firms that have substantially contributed to the expansion of Canada's export capability. The Canada Export Award is a symbol of excellence in exporting.

The Minister for International Trade presents a limited number of awards each year to exporting firms, selected by a panel of prominent business people on the basis of demonstrated superior performance. Canadian companies receiving the award are justifiably acclaimed not only for increasing exports, but also for successfully introducing new products or penetrating new markets.

Of 1 350 entrants competing for this honour in the program's eight-year history, 109 companies have won the award. The winning companies range in size from large established corporations to small private companies.

A survey of the eight-year period between 1983 and 1990 showed that 23 per cent of Canada Export Awards went to small companies (fewer than 100 employees); 27 per cent were won by large companies (1 000 employees or more); and the remaining 50 per cent went to medium-sized companies. In terms of total sales, 44 per cent of winning companies had sales of \$50 million or more; 48 per cent had sales between \$5 million and \$50 million; and 8 per cent had sales of \$5 million or less. They represent a broad spectrum of Canadian industry, from agricultural and food processing to transportation equipment, chemicals and electronics.

Export Award winners have reported that the recognition they receive through the awards has been an important marketing tool, raising the company's profile at home, attracting new foreign customers and giving a real boost to employee morale. Winners may use the Canada Export Award logo in their advertising and promotional materials for three years following their receipt of the award. National and local exposure is given to the winning

*Lovat Tunnel
Equipment Inc.*
*"Winning one of the
Canada Export Awards
has proved to be very
fruitful for Lovat
Tunnel. The recognition
from being a recipient of
this prestigious award
has aroused much
outside interest in Lovat
Tunnel, and has given
us easier access to
Canadian Embassies,
banks and suppliers."*
*Rick P. Lovat, P.Eng.,
Vice-President*

43-259-27Y

NON
CONSULTER SUR

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 27 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

companies. Export Award winners often become participants in export awareness and trade development activities and on trade advisory committees.

The Canada Export Award logo, coupled with the successful company's name, will remind Canadians of the importance of exports and identify the firm as an outstanding achiever.

Information on procedures, instructions for completing the application form and the form itself are enclosed.

1 ELIGIBILITY

Application for the Canada Export Award is open to all firms, or divisions of firms, resident in Canada, that have been exporting goods or services **for three or more years**. The achievements of such companies and organizations, as well as of those facilitating exports such as firms in the areas of banking, transport, market research, packaging and promotion, are eligible for consideration for the award.

Only those achievements that involve the applicant's own performance will be recognized. The sale of goods to a firm that incorporates those goods into an export item should not be included in the applicant's export figures.

Exceptions may be made in cases where manufacturers of major components can demonstrate that they themselves undertake the overseas promotion of these incorporated products or components. Under these circumstances, the value of sales from the actual exporter will be regarded as eligible export earnings on the part of the major equipment manufacturer.

2 SELECTION CRITERIA

The Canada Export Award Selection Committee, in its review of applications for the award, will look for concrete evidence of significant achievement in export markets in terms of the sale of goods or services.

It will also consider particular merit in activities conducted in relation to the promotion, financing or facilitation of export sales by Canadian firms. The committee will be guided by, but not limited to, the following criteria:

Western Co-Ordinators

Limited

"The Export Award has

given us a broader

exposure to new clients

than we ever dreamed

possible."

Wm. F. Barry

President

ADMINISTRATION
OF THE CANADA
EXPORT AWARD
PROGRAM

- a) the extent to which the firm, **over its latest three fiscal years**, has shown significant increases in its export sales;
- b) success in introducing new export products into world markets; and
- c) success in breaking into new markets.

Other achievements by firms in export markets that contribute to Canada's economic well-being or to the reputation of the organization as a world-class exporter will also be considered. These include:

- level of Canadian content;
- range of markets;
- holding of markets in the face of strong foreign competition; or
- the ratio of the firm's export sales to its total sales.

3 CERTIFICATION

Applications will be considered only when a senior executive of the applying firm signs the form on the last page of the application (or a reasonable facsimile thereof) confirming that all information provided in support of the application can be substantiated.

Applicants should also note that they will be called upon to promote the award, not only with the media but also within their own firms.

All financial information provided by an applicant will be treated in a commercially confidential manner and will not be released to outside organizations without the specific consent of the applicant.

4 PRESENTATION OF AWARDS

The Canada Export Awards will be presented by the Minister for International Trade at a special presentation ceremony in October. The ceremony will be held in conjunction with the Annual Meeting of the Canadian Exporters' Association.

5 NOMINATION

Individuals, associations, organizations and provincial or local governments may nominate firms for a Canada Export Award.

*Nexus Engineering
Group*

*"The Canada Export
Award confirms Nexus'
position as a major
international player in
our industry."*

*David W. Rowat, MBA
Vice-President, Finance*

Please ensure that the name of a senior official and the Canadian headquarters address of the firm are made known to the Canada Export Award Program Office (see below, Section 6) in time to permit notification to the firm and completion of the application by the nominated firm.

Firms do not need to be nominated to apply.

6 CLOSING DATE FOR APPLICATIONS

Applications will be considered only once a year. Applications must be complete and self-contained and should not rely on or make reference to documents not submitted with the application. Only those applications received at the following address and post-marked on or before **May 15** of the current year will be accepted:

Canada Export Award Program
International Trade Centres and
Export Education/TPO
External Affairs and International
Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1G 0G2
Telex No. 053-3745
Facsimile No. (613) 996-8688

For more information, please call toll free 1-800-267-8376.

Boeing Canada

Technology Ltd.

"Receiving the award has been extremely rewarding to the company and our employees. We're proud of our accomplishments and doubly proud of the national recognition that the award signifies. Our employees also appreciate that their individual contributions are recognized. We are all encouraged to achieve even greater export success in the future and believe that winning the award will make it easier to reach our goal."

E. Murray Sloan

Director, Marketing and

Contracts

**INSTRUCTIONS
FOR APPLYING
FOR A 1991
CANADA
EXPORT AWARD**

- Complete the following application in its entirety.
- For comparison purposes, restrict your application to the space provided on the form or a reasonable facsimile thereof.
- Type or print legibly.
- Applications may be accompanied by photographs of the products or projects involved, or relevant promotional material that may assist the selection committee in its consideration of the application. Do not submit videotapes at this stage.

These materials will not be returned unless specifically requested.

*Northern Telecom
Limited*

*"The Canada Export
Award is important in
recognizing Canadian
companies who are able
to succeed in the highly
competitive
international
marketplace."*

*Peter Derrick
Manager, Corporate
and Export Finance*

**APPLICATION
FOR THE 1991
CANADA
EXPORT AWARD**

COMPANY INFORMATION

1 Name and address of the Canadian headquarters of the organization applying for the award. This is the name that will be used in the Canada Export Award citation and subsequent publicity. **Please indicate official/correct spelling:**

Company

Address

City

Province

Postal Code

Name of Chief Executive Officer/President

Name and telephone number of working contact

Telex/Facsimile No.

2 If a division, branch or subsidiary is applying for the award, state the name and address of the immediate parent, explaining why the subsidiary, rather than the "parent" organization, is submitting the application:

3 Please check one sector that best describes your firm's export activities:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Agricultural and food processing | <input type="checkbox"/> Manufacturer of consumer products |
| <input type="checkbox"/> Manufacturer of industrial products | <input type="checkbox"/> Manufacturer of resource products |
| <input type="checkbox"/> Information processing and telecommunications | <input type="checkbox"/> Services (including service to exporters) |
| <input type="checkbox"/> Resources | <input type="checkbox"/> Other |

4 Description of the applicant's business (e.g., manufacturer of communications equipment, metal fabricator, market researcher, engineering consultant, provider of services for exporters, etc.):

5 Description of the goods or services exported. Trading houses should give details of their clients, including the nature of products handled for each:

6 a) Average number of employees in current year:

b) Percentage of employee growth over the last three years:

7 a) Number of years in business:

b) Number of years exporting:

8 List locations in countries outside Canada in which the organization has offices and/or manufacturing facilities that support the firm's exporting effort:

MARKET INFORMATION

11 For **each export market** listed in the foregoing table, describe **as briefly as possible in point form**:

a) Length of time required to gain successful entry:

b) Major obstacles overcome:

c) Nature of foreign competition:

d) The product or service and whether any long-term contracts were obtained:

e) Primary means of market entry (e.g., joint ventures, trading houses):

PRODUCT INFORMATION

12 For each product or service successfully introduced into the export market, **describe briefly in point form:**

a) Whether the product or service was introduced to one of the firm's "traditional" markets or to a "new" market:

b) If the product or service displaced a competitor's product or an earlier version of the same product:

c) Nature of foreign competition:

d) How the market for the product or service was identified:

e) The key to the successful introduction of the product or service (e.g., price, reliability, promotion, financing, etc.):

SERVICES TO FACILITATE EXPORTS

(To be completed only by those firms providing services to Canadian exporters)

- 13 **Service-oriented firms:** Firms assisting with or providing export support through financing, transportation, market promotion or the provision of any related service should describe contributions vital to the export success of Canadian companies with which they have been associated.

- a) Were these services existing or newly created? If newly created, when were they first offered and why? If more than one service is involved, please answer separately for each.

- b) How has the use of the service(s) by Canadian exporters grown over the past three years?

- c) Describe and "quantify" how your export support/facilitating services assisted Canadian exporters. (Note: Reflect the areas appropriate to your circumstances.)
- 1 being more price competitive in export markets (cost savings), and/or
 - 2 improving delivery and services to their customers, and/or
 - 3 accessing new markets, and/or
 - 4 developing an innovative financing package or payment mechanism, and/or
 - 5 making further improvements in their export performance (i.e., packaging, promotion, market/competitor intelligence, product adaptation, after-sales servicing, customer/market feedback, export administration and documentation, etc.).

Supporting letters from Canadian exporters describing the impact of the use of the service(s) in relation to the above issues should be included with this application.

CERTIFICATION

I hereby certify that the information contained in this application can be substantiated.

Name of senior executive submitting the application:

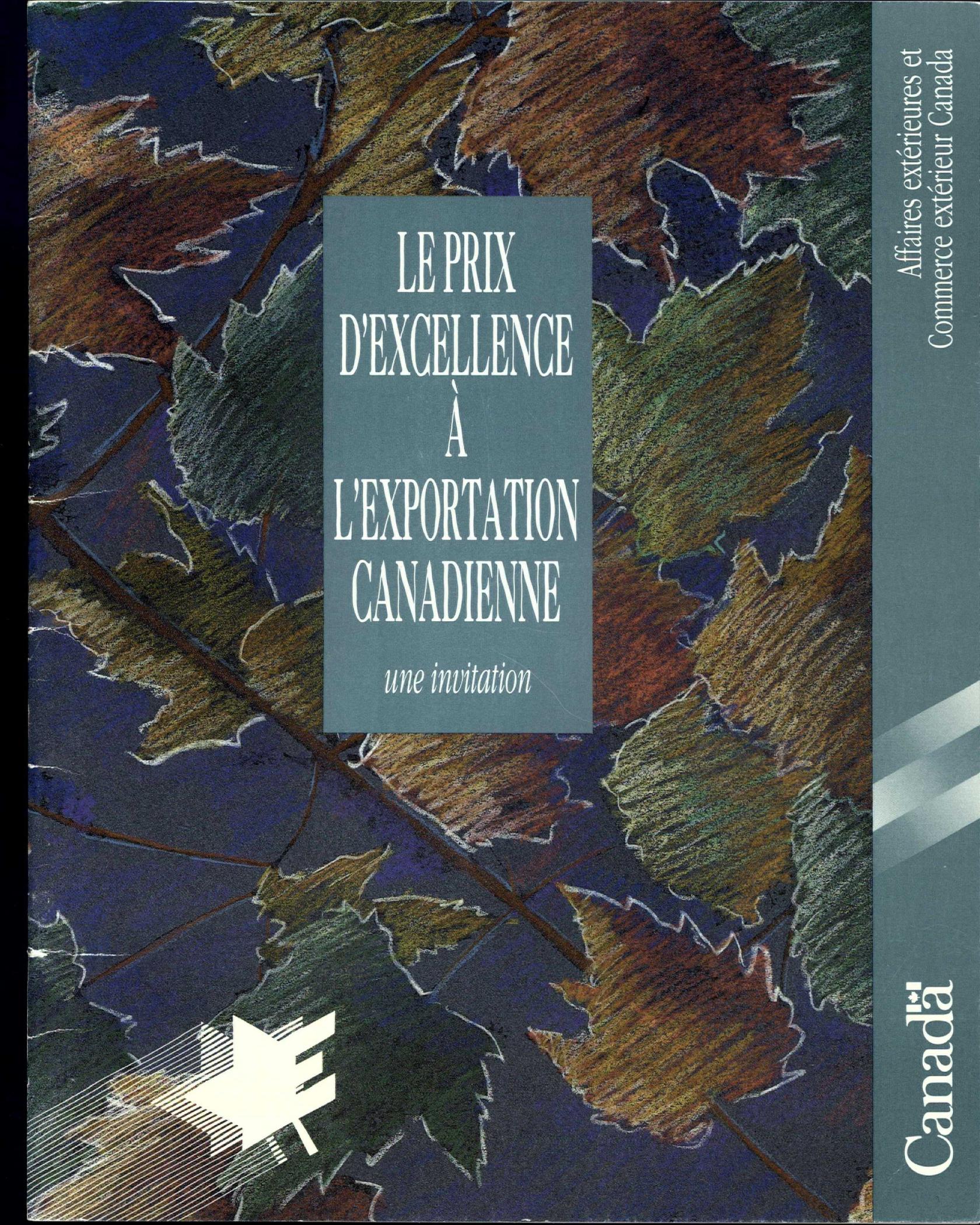
Mr./Mrs./Ms.

Official Title

Signature

Date





LE PRIX
D'EXCELLENCE
À
L'EXPORTATION
CANADIENNE

une invitation

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E
3 5036 20075039 9

BIBLIOTHEQUE A E

DOCS
CA1 EA 91C18 EXF
Canada export awards : an
invitation. --
43259274

LE PRIX
D'EXCELLENCE
À
L'EXPORTATION
CANADIENNE

AVANT-PROPOS

Le Canada est une nation commerçante, les exportations générant trois millions d'emplois au pays et un tiers de tout ce que nous produisons. Par conséquent, il convient de rendre hommage aux entreprises canadiennes qui ont contribué de façon substantielle à accroître la capacité d'exportation du pays. Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne sert à souligner les réalisations insignes dans le domaine de l'exportation.

Le ministre du Commerce extérieur présente chaque année un nombre limité de prix à des entreprises exportatrices sélectionnées par un groupe de gens d'affaires éminents en raison des succès remarquables qu'elles ont pu remporter. Le prix honore à juste titre ces entreprises non seulement pour avoir augmenté leur volume d'exportations, mais également pour avoir exporté avec succès de nouveaux produits ou conquis de nouveaux marchés.

Depuis 8 ans, le Programme a attiré 1 350 candidats, et le prix a été accordé à 109 entreprises. Les lauréats varient en importance, allant de grandes sociétés bien établies aux petites entreprises individuelles. D'après une étude couvrant la période de 8 ans entre 1983 et 1990, 23 % des prix d'excellence à l'exportation canadienne ont été attribués à de petites entreprises (100 employés ou moins); 27 % ont été remportés par de grandes firmes (1 000 employés ou plus), les derniers 50 % ayant été remis à des entreprises de taille moyenne. Pour ce qui est du chiffre d'affaires, 44 % des entreprises primées avaient enregistré des ventes de 50 millions de dollars ou plus; 8 % d'entre elles avaient effectué des ventes de 5 millions de dollars ou moins, les ventes des derniers 48 % se situant entre 5 et 50 millions de dollars. Ces entreprises viennent de tous les secteurs de l'économie canadienne, de l'agriculture et la transformation des aliments, au matériel de transport, en passant par les produits chimiques et l'électronique.

Les lauréats du Prix d'excellence ont signalé que la reconnaissance

Lovat Tunnel

Equipment Inc.

«Le fait que nous ayons

reçu le Prix d'excellence

à l'exportation

canadienne a été très

utile à notre entreprise.

La reconnaissance que

suppose ce Prix

prestigieux a suscité à

l'étranger un vif intérêt

pour Lovat Tunnel, et

nous a donné un meilleur

accès aux ambassades

du Canada ainsi qu'aux

banques et aux

fournisseurs canadiens.

Rick P. Lovat, P.Eng.

Vice-président

43-258-275

LE PRIX
D'EXCELLENCE
A
L'EXPORTATION
CANADIENNE
MODALITES
DE
PARTICIPATION

que leur avait valu le prix s'était avérée un précieux instrument de marketing, rehaussant le profil de la compagnie au pays, attirant de nouveaux clients à l'étranger et relevant nettement le moral des employés. Les récipiendaires peuvent utiliser le symbole du Prix d'excellence à l'exportation canadienne dans leur publicité et autres véhicules de promotion, pendant une période de trois ans après la présentation du prix. Ils font également parler d'eux à l'échelle locale et partout au pays. De plus, il arrive souvent que les lauréats soient invités à participer à des activités de promotion des exportations et d'expansion du commerce extérieur et à siéger à des comités consultatifs sur le commerce extérieur.

Le symbole du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, associé au nom de la firme, rappellera aux Canadiens l'importance des exportations tout en soulignant les réalisations exceptionnelles de l'entreprise.

Vous trouverez ci-joint un formulaire et les instructions pour le remplir.

1 ADMISSIBILITÉ

Sont admissibles toutes les firmes ou leurs divisions établies au Canada, qui exportent des biens ou des services **depuis au moins trois ans**. Le comité de sélection acceptera les candidatures de ces firmes et organismes de même que celles des entreprises qui offrent des services à l'exportation, notamment dans les domaines bancaire, du transport, des études de marché, de l'emballage et de la publicité.

Seules les réalisations attribuables à la firme candidate seront prises en considération. Le candidat ne doit pas inclure dans les données qu'il présente les produits vendus à une entreprise qui les intègre ensuite à un produit d'exportation.

Il peut cependant y avoir des exceptions dans les cas où les fabricants de composantes principales peuvent prouver qu'ils se chargent eux-mêmes de promouvoir à l'étranger un de leurs produits qui est ensuite incorporé au produit fini de l'exportateur. La valeur des ventes de l'exportateur peut alors être calculée dans les revenus d'exportation de ces fabricants.

*Western Co-Ordinators
Limited*

*«Le Prix d'excellence à
l'exportation nous a
donné une notoriété que
nous n'aurions jamais
crue possible.»*

*Wm. F. Barry
Président*

2 CRITÈRES DE SÉLECTION

Le comité de sélection s'attachera aux preuves concrètes d'une réalisation importante dans le domaine de la vente de biens ou de services sur les marchés étrangers, ainsi qu'aux aspects particuliers qui méritent l'attention dans les domaines de la promotion, du financement ou de l'aide à l'exportation de produits canadiens. Le comité se basera sur les critères suivants, sans toutefois s'y limiter :

- a) le rythme de progression, **au cours de ses trois dernières années financières**, des exportations de la firme;
- b) l'introduction de nouveaux produits d'exportation sur les marchés étrangers;
- c) la pénétration sur de nouveaux marchés.

Seront également pris en considération d'autres facteurs qui contribuent au bien-être économique du Canada ou à la réputation de la firme sur les marchés d'exportation mondiaux. On peut citer, entre autres :

- l'importance du contenu canadien;
- la gamme des marchés;
- la conservation des marchés face à une forte concurrence étrangère;
- la part des exportations dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

3 ATTESTATION

Les candidatures ne seront acceptées que si un cadre supérieur de la société candidate signe le formulaire à la fin de la présente brochure (ou une reproduction adéquate), confirmant ainsi que tous les renseignements fournis à l'appui de la candidature peuvent être vérifiés.

Les candidats devraient également noter qu'ils seront appelés à promouvoir le prix, non seulement auprès des médias mais également au sein de leur propre entreprise.

Tous les renseignements de nature commerciale et financière fournis par les candidats seront

*Nexus Engineering
Group*

*«Le Prix d'excellence à
l'exportation canadienne
confirme l'envergure
internationale de Nexus
au sein de notre
industrie.»*

*David W. Rowat, MBA
Vice-président, Finances*

traités de manière confidentielle et ne seront divulgués à des organismes tiers qu'avec le consentement exprès du candidat.

4 REMISE DES PRIX

Le ministre du Commerce extérieur présentera les prix au cours d'une cérémonie spéciale qui aura lieu en octobre, dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

5 MISES EN CANDIDATURE

Des particuliers, des associations, des organismes et les gouvernements provinciaux et municipaux peuvent présenter la candidature de firmes pour les prix. À cette fin, les présentateurs doivent faire parvenir, suffisamment à l'avance, au bureau du Prix d'excellence à l'exportation canadienne (dont l'adresse figure à la section 6), le nom d'un cadre supérieur de la firme proposée et l'adresse de son siège social au Canada, afin qu'elle puisse être prévenue et avoir le temps de remplir le formulaire de candidature.

Une entreprise peut présenter elle-même sa candidature.

6 DATE LIMITE DE PRÉSENTATION DES CANDIDATURES

Les candidatures ne seront examinées qu'une fois par an. Les candidats sont priés de faire parvenir les renseignements nécessaires et complets, tout document mentionné dans le formulaire de candidature devant accompagner l'envoi. Seules seront acceptées les demandes datées au plus tard le **15 mai** de l'année en cours et expédiées à l'adresse suivante:

Boeing Canada

Technology Ltd.

«Le fait de recevoir le

Prix a été extrêmement

valorisant pour notre

entreprise et nos

employés. Nous sommes

fiers de nos réalisations

et doublement fiers de la

reconnaissance

nationale que suppose ce

Prix. Nos employés

apprécient aussi le fait

que leurs contributions

individuelles aient été

reconnues. Nous avons

tous l'intention de

rechercher de meilleurs

succès encore à

l'exportation, et nous

croyons que ce Prix nous

facilitera la réalisation

de notre objectif.»

E. Murray Sloan

Directeur, Marketing et

Contrats

**INSTRUCTIONS
POUR
PRÉSENTER
VOTRE
CANDIDATURE
À UN PRIX
D'EXCELLENCE
À
L'EXPORTATION
EN 1991**

Prix d'excellence à l'exportation canadienne
Centres du commerce international et
Formation à l'exportation (TPO)
Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Télex n° 053-3745
Télécopieur n° (613) 996-8688

**Pour obtenir plus de renseignements, composer
sans frais le 1-800-267-8376.**

- Remplir intégralement le formulaire suivant.
- Afin de faciliter la comparaison entre les candidatures, les candidats sont priés d'utiliser uniquement l'espace prévu dans le formulaire ou une copie de celui-ci.
- Dactylographier ou écrire lisiblement.
- Les candidats peuvent, s'ils le désirent, étayer leur candidature de photos de leurs produits ou des projets proposés, et de matériel publicitaire pertinent qui pourrait être utile au comité de sélection (ne pas envoyer de bande vidéo).

Ces documents ne seront renvoyés aux candidats que si ces derniers en font la demande expresse.

*Northern Telecom
Limited*

«Le Prix d'excellence à l'exportation est important parce qu'il reconnaît les entreprises canadiennes qui peuvent réussir sur un marché international hautement concurrentiel.»

*Peter Derrick
Directeur, Finances et
Financement à
l'exportation*

**FORMULAIRE DE
CANDIDATURE
À UN PRIX
D'EXCELLENCE
À
L'EXPORTATION
EN 1991**

RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTREPRISE

- 1 Nom de la société candidate et adresse de son siège social au Canada. Comme le nom indiqué ici figurera dans la citation accompagnant le prix et dans la publicité qui suivra, **veuillez inscrire le nom officiel, épilé correctement.**

Nom de l'entreprise

Adresse

Ville

Province

Code postal

Nom du cadre supérieur ou du président

Nom et numéro de téléphone de la personne à contacter

N^{os} de télex et de télécopieur

- 2 Si la candidature est présentée par une division, une succursale ou une filiale plutôt que par la maison mère, donnez le nom et l'adresse de cette dernière et fournissez les raisons qui expliquent la candidature de la filiale, division ou succursale.

3 Laquelle des mentions suivantes correspond le mieux aux activités d'exportation de votre entreprise :

- Agriculture et traitement des aliments
- Fabrication de produits de consommation
- Fabrication de produits industriels
- Fabrication de produits à base de ressources
- Traitement de l'information et télécommunications
- Services (y compris les services aux exportateurs)
- Ressources
- Autres

4 Genre d'entreprise (matériel de télécommunications, métallurgie, études des marchés, services d'experts-conseils en génie, services aux exportateurs, etc.).

5 Description des biens ou des services exportés. Pour les maisons de commerce, donnez les détails concernant les clients, y compris la nature de leurs produits.

6 a) Nombre moyen d'employés pendant l'année en cours :

b) Pourcentage de l'augmentation du nombre d'employés au cours des 3 dernières années :

7 a) Années d'expérience dans le commerce :

b) Années d'expérience à l'exportation :

8 Énumérez les localités à l'étranger où la firme a des bureaux ou des usines qui l'assistent dans ses efforts d'exportation.

RENSEIGNEMENTS SUR LES VENTES

9 Données récentes sur les exportations

Année	Exportations f.o.b. usine	Différence par rapport à l'année précédente (%)	Biens ou services exportés: valeur du contenu canadien (%)	Total des ventes	Part des exportations dans le total (%)	Volume des exportations (tonnes, etc.)
-------	------------------------------	---	--	------------------------	--	--

Année
en cours

Année
en cours-1

Année
en cours-2

10 Profil des marchés

Marché ou produit	Année en cours		Année en cours-1		Année en cours-2	
	Total	Produit principal	Total	Produit principal	Total	Produit principal

RENSEIGNEMENTS SUR LE MARCHÉ

11 Pour chacun des **marchés d'exportation** mentionné dans le tableau précédent, décrivez **aussi brièvement que possible et de manière schématique** :

a) le temps qu'il a fallu pour s'y implanter :

b) les principaux obstacles surmontés :

c) la nature de la concurrence étrangère :

d) le produit ou le service; précisez également si des contrats à long terme ont été signés :

- e) les principaux moyens utilisés pour pénétrer les nouveaux marchés, par exemple des coentreprises ou des maisons de commerce :

RENSEIGNEMENTS SUR LE PRODUIT

12 Pour chaque nouveau **produit ou service** introduit avec succès sur le marché d'exportation, **expliquez brièvement et de manière schématique** :

- a) s'il a été introduit sur l'un des marchés déjà existants de la firme ou sur un nouveau marché :

- b) s'il a supplanté un produit concurrent ou un modèle antérieur du même produit :

- c) la nature de la concurrence étrangère :

- d) comment le marché pour ce nouveau produit ou service a été trouvé :

- e) l'élément clé du succès de l'implantation du nouveau produit ou service (prix, fiabilité, promotion, financement, etc.) :

SERVICES FACILITANT LES EXPORTATIONS

(Doit être rempli uniquement par les firmes offrant des services aux exportateurs canadiens)

- 13 **Entreprise de services** : Toute entreprise fournissant des services à l'exportation, tels le financement, le transport, la publicité ou d'autres services connexes jouant un rôle vital dans la croissance du volume d'exportation des entreprises canadiennes qui ont fait appel à ses services.

- a) Ces services existaient-ils déjà ou sont-ils nouveaux? Dans ce dernier cas, quand ont-ils été offerts pour la première fois, et pourquoi? S'il s'agit de plusieurs services, veuillez donner une réponse séparée pour chacun d'entre eux.

- b) Dans quelle mesure l'utilisation de ce service a-t-elle crû au cours des trois dernières années?

c) Veuillez indiquer (chiffres à l'appui) comment les services que vous offrez ont aidé les exportateurs canadiens (Veuillez répondre aux questions qui vous concernent.) :

- 1) à offrir des prix plus concurrentiels pour les marchés d'exportation; ou
- 2) à améliorer les délais de livraison et les services offerts à leurs clients; ou
- 3) à accéder à de nouveaux marchés; ou
- 4) à trouver des méthodes de financement ou des modalités de paiement novateurs; ou
- 5) à apporter d'autres améliorations (p. ex.: emballage, promotion, renseignements sur le marché et les concurrents, adaptation du produit, service d'après-vente, réactions des clients et du marché, administration des exportations et documentation sur celles-ci, etc.).

Veuillez joindre à cette demande les lettres d'accompagnement des exportateurs canadiens décrivant de quelle utilité leur ont été les services offerts.

ATTESTATION

Je certifie par la présente que l'information contenue dans cette demande est exacte et peut être vérifiée.

Nom du cadre supérieur qui soumet la demande :

M./Mme/Mlle

Titre officiel

Signature Date