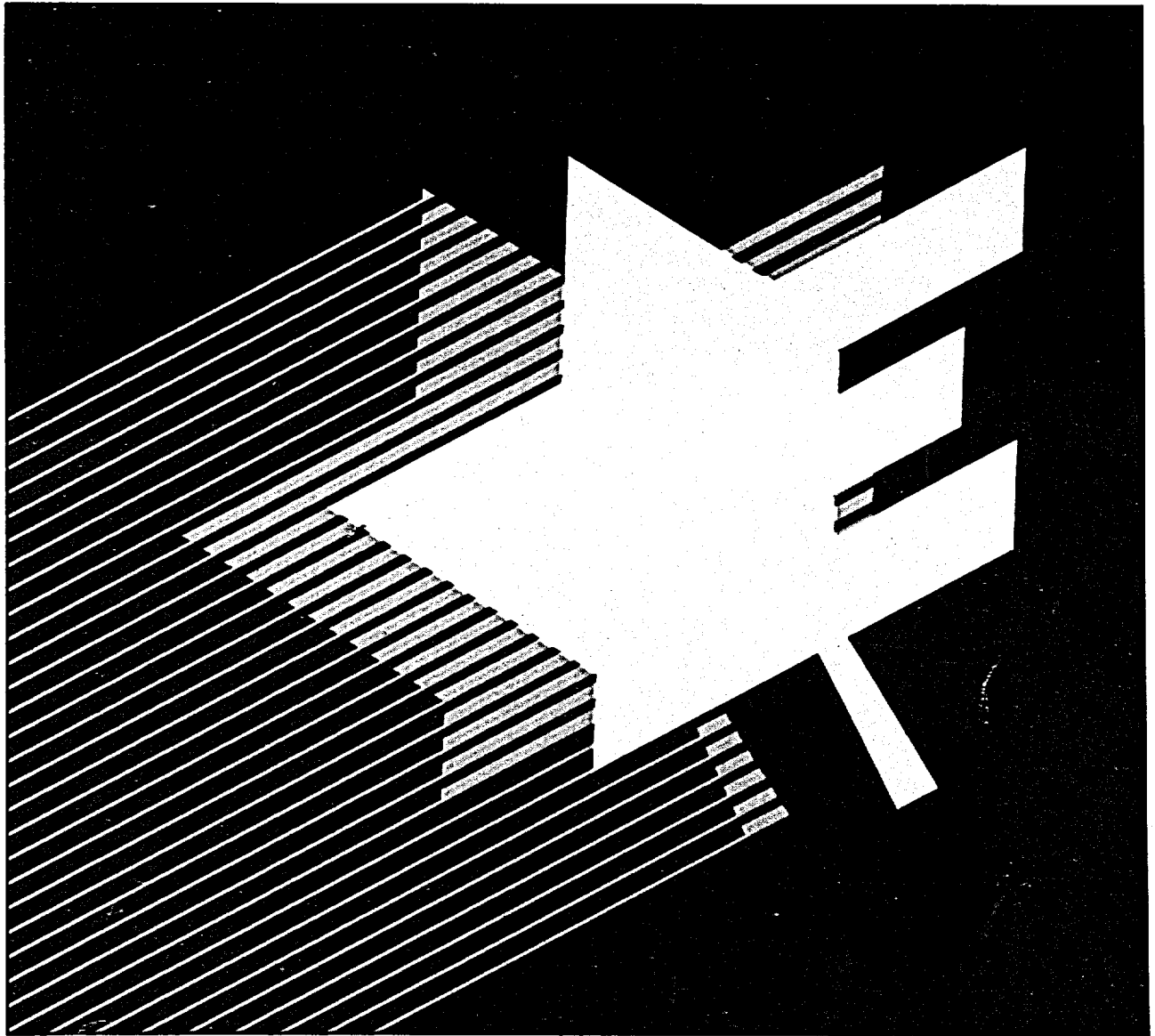


doc
CA1
EA62
88P25
FRE

Programme de développement des marchés d'exportation

Guide du PDME

Un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens

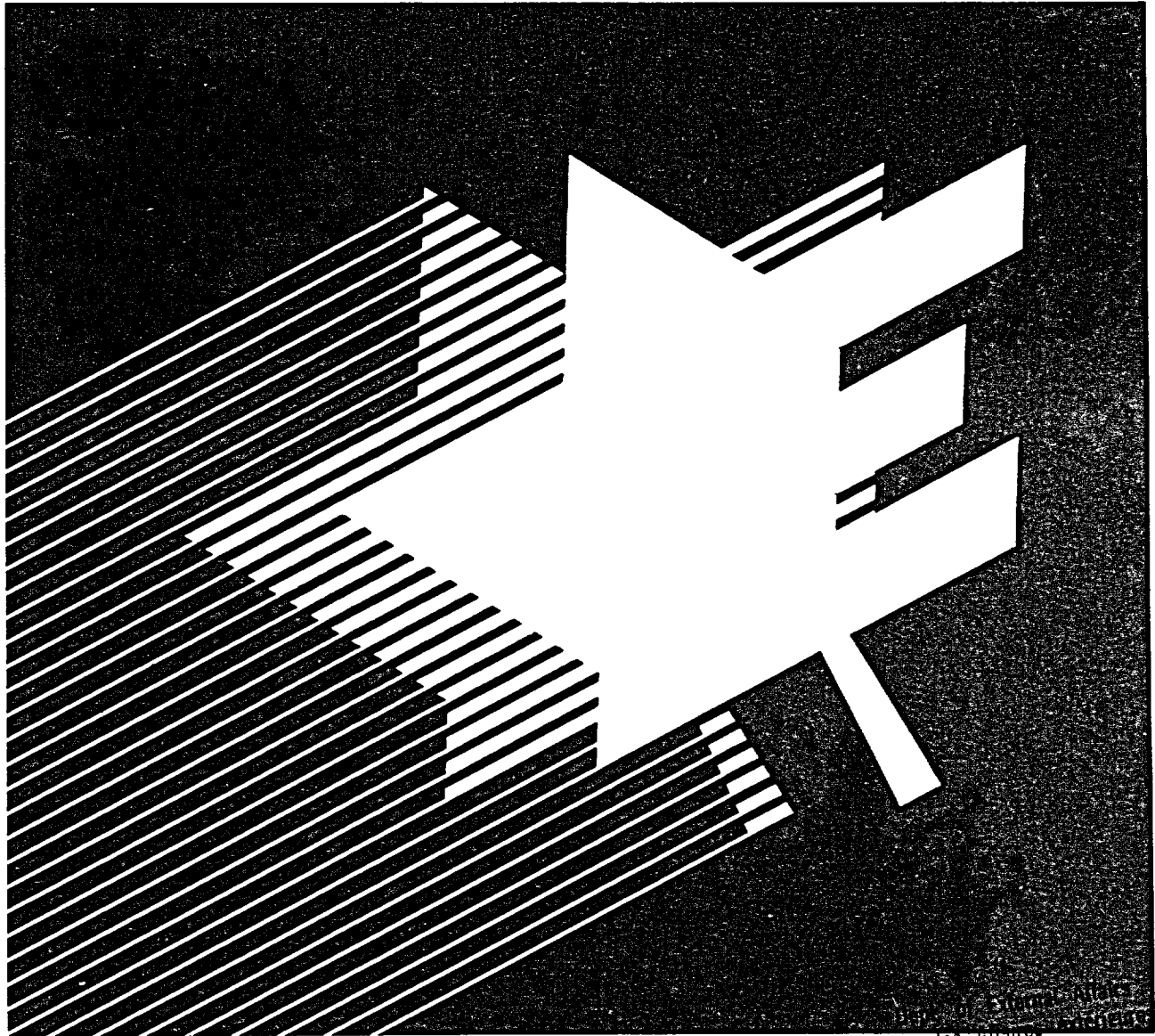


*Publication du ministère
des Affaires extérieures
sur le commerce*

Programme de développement des marchés d'exportation

Guide du PDME

Un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens



Min. des Affaires Étrangères

MAY 3 1991

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Canada, 1988
(Also available in English)

43-259-087.

OFFICE OF THE SECRETARY OF DEFENSE
WASHINGTON, D.C. 20301

1981 6 24

OFFICE OF THE SECRETARY OF DEFENSE
WASHINGTON, D.C. 20301

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	iv
1. LE PDME - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	
L'objectif du Programme	1
Les genres d'aide	1
Les critères généraux d'admissibilité	1
2. ACTIVITÉS MISES EN MARCHÉ PAR L'INDUSTRIE	
Critères additionnels d'admissibilité	3
Les foires commerciales	5
Les visites au Canada et à l'étranger	6
Les soumissions pour un projet	7
La création d'un bureau de vente permanent à l'étranger (sauf aux États-Unis)	9
Les accords de commercialisation	11
Les activités spéciales - alimentation, agriculture et pêche	12
3. AUTRES CONSIDÉRATIONS	
Où présenter votre demande	14
Quand présenter votre demande	14
Comment les demandes sont-elles traitées	14
Périodes d'activité	14
Les demandes de paiement	15
Les modifications	15
La présentation de rapports	15
Les vérifications	15
Le remboursement	15
4. ACTIVITÉS PLANIFIÉES PAR LE GOUVERNEMENT	
Les missions commerciales planifiées par le gouvernement	17
La participation à des foires commerciales, planifiée par le gouvernement	17
Comment participer	18
5. ADDRESSES, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE, DE TÉLEX ET DE TÉLÉCOPIE	
Centres du commerce international	19
Ministère des Affaires extérieures	20

AVANT-PROPOS

Le présent guide fournit des renseignements sur le PDME, le Programme de développement des marchés d'exportation, lequel constitue l'un des principaux outils de promotion commerciale du ministère des Affaires extérieures (MAE). Le Programme est géré par la Direction des programmes d'exportation et d'investissement du ministère des Affaires extérieures et mis en oeuvre conjointement avec Industrie, Sciences et Technologie Canada. Le PDME offre de l'aide aux entreprises canadiennes afin de leur permettre d'entreprendre divers genres d'activités de promotion de l'exportation ou de participer à de telles activités. Le PDME couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement. L'une des principales caractéristiques du Programme est le partage avec l'entreprise privée des risques financiers que représente le développement de marchés internationaux.

Si votre entreprise satisfait aux critères généraux d'admissibilité décrits au premier chapitre ainsi qu'aux exigences particulières des activités qui vous intéressent plus particulièrement, telles qu'expliquées au chapitre 2, vous pourriez souhaiter présenter une demande. Mais avant de le faire, veuillez lire attentivement le chapitre 2 de ce guide qui explique, entre autres, les exigences en matière de rapports et de remboursement. Vous pouvez obtenir des renseignements supplémentaires et des formulaires de demande auprès de votre Centre du commerce international listé dans la dernière partie de ce guide. Notez que ces centres sont installés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Ce guide, qui ne se veut qu'un document d'orientation, pourra être modifié.

Les décisions finales sur l'admissibilité et l'interprétation des critères appartiennent aux agents du MAE qui sont chargés d'évaluer les demandes.



1. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

L'objectif du Programme

L'objectif majeur du PDME est d'aider les exportateurs canadiens du secteur privé à intensifier leurs activités de promotion commerciale sur les marchés étrangers et à y accroître leurs ventes de produits et de services canadiens. Le Programme atteint cet objectif en partageant avec les entreprises les frais associés aux activités de commercialisation que celles-ci ne pourraient ou ne voudraient entreprendre de leur propre initiative, en vue de diminuer les risques que présente la pénétration d'un marché étranger. Le PDME encourage les entreprises canadiennes n'ayant pas déjà fait de l'exportation à devenir exportatrices. Il encourage également les exportateurs canadiens actuels à pénétrer de nouvelles régions géographiques ou à exporter de nouveaux produits.

Les genres d'aide

Le Programme offre aux entreprises canadiennes de l'aide financière pour entreprendre divers genres d'activités de promotion commerciale ou pour participer à de telles activités.

Toutes les activités PDME doivent être commerciales, c'est-à-dire qu'elles doivent avoir comme objectif de générer des ventes. L'aide qu'accorde le PDME est fonction de la disponibilité des fonds.

Dans le cadre du PDME, on distingue deux grandes catégories d'activité: celles mises en marche par l'industrie et celles planifiées par le gouvernement.

Les activités mises en marche par l'industrie sont:

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'étranger;
- les visites à l'extérieur du Canada pour chercher des marchés;
- les visites d'acheteurs étrangers au Canada;

- les soumissions pour un projet à l'étranger qui fait l'objet d'un appel d'offres ou qui fait intervenir, sous d'autres formes, la concurrence internationale;
- la création de bureaux de vente à l'étranger (sauf aux États-Unis) afin d'entreprendre une activité de commercialisation soutenue dans un marché où le requérant est déjà présent;
- des accords de commercialisation qui intéressent surtout les entreprises de taille moyenne qui ont une bonne expérience de l'exportation;
- les activités spéciales pour des organismes, offices de commercialisation et agences sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente, dans les secteurs de l'alimentation, l'agriculture et la pêche.

Les activités planifiées par le gouvernement sont:

- les missions commerciales, comprenant les déplacements de représentants canadiens auprès des marchés étrangers, l'accueil de représentants d'entreprises ou de gouvernements étrangers au Canada, et la participation à des foires commerciales où la présence d'entreprises canadiennes est importante;
- les foires commerciales à l'étranger.

Les critères généraux d'admissibilité

Pour être admissible en vertu du PDME, l'entreprise doit se ranger dans l'une des catégories suivantes:

- une société constituée (y compris les maisons de commerce extérieur, les coopératives et les organisations de vente dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche);
- un cabinet indépendant de professionnels, par exemple, architectes ou ingénieurs;



- une organisation, association, office ou commission de commercialisation ne pratiquant pas la vente et se spécialisant dans l'alimentation, l'agriculture ou la pêche, (pour les activités spéciales seulement);
- une organisation ou une association commerciale nationale du secteur privé sans but lucratif telle que l'Association des exportateurs canadiens, la Chambre de commerce canadienne d'exportation, la Chambre de commerce du Canada ou l'Association des manufacturiers canadiens (pour les activités parrainées par le gouvernement seulement).

Les requérants doivent être qualifiés pour le commerce d'exportation. À cet égard, la société constituée ou le cabinet de professionnels doit:

1. être établi et exercer son activité au Canada et posséder soit des données sur ses résultats commerciaux pour au moins deux années ou avoir atteint un chiffre annuel de ventes d'au-delà de 100 000 \$;
2. avoir des capacités satisfaisantes de commercialisation et de gestion;
3. posséder la capacité financière de mener à bien le projet (doit avoir au moins un capital d'exploitation positif et une valeur corporative nette);
4. avoir un produit ou un service qui soit exportable et qui réponde au critère d'une teneur canadienne de 60%;
5. être enregistré auprès du Réseau mondial d'information sur les exportations du MAE (WIN Exports) ou auprès du Système de repérage des débouchés (SRD);
6. s'être conformé aux exigences de présentation de rapports et de remboursement pour toute l'aide précédente du PDME. Les entreprises en retard ou en défaut dans l'exécution de leurs obligations au moment de l'invitation ou de la demande doivent d'abord satisfaire à toutes ces exigences avant que l'approbation finale soit donnée.

Les associations commerciales sans but lucratif sont considérées qualifiées pour le commerce d'exportation si l'on juge qu'elles ont la compétence

voulue pour mener à bien le projet et si elles sont enregistrées auprès du WIN Exports.

Les participants et les requérants inadmissibles

Les organismes suivants ne peuvent recevoir d'aide du PDME:

- les entreprises non constituées en société (autres que les cabinets de professionnels);
- les sociétés municipales, provinciales ou fédérales de la Couronne, et leurs filiales;
- les entreprises constituées en société dont un gouvernement détient au moins 50 % du capital;
- les établissements d'enseignement comme les collèges, les universités, les instituts et leurs établissements affiliés;
- les requérants qui ont déjà reçu du gouvernement, au cours d'une année financière, le montant maximum d'aide ou le nombre maximum de quatre approbations d'activité;
- les participants ou les requérants qui, au moment de faire une demande, sont en retard ou en faute dans la présentation des rapports exigés et (ou) le remboursement concernant des activités antérieures appuyées par le PDME;
- les requérants qui n'ont pas obtenu, en rapport avec l'assistance reçue du PDME, un taux de réussite jugé satisfaisant.
- les sociétés qui sont majoritairement détenues par des intérêts sud-africains, si ceux-ci ont la propriété effective de plus de 50% des actions avec droit de vote requises pour l'élection d'un conseil d'administration.



2. ACTIVITÉS MISES EN MARCHÉ PAR L'INDUSTRIE

L'aide financière destinée aux activités de marketing à l'exportation mises en marche par l'industrie ne constitue pas un don. Cette aide est remboursable selon des conditions établies au moment de compléter une demande. Les sommes attribuées pour ces activités ne concernent que les frais admissibles encourus après l'approbation de la demande d'aide.

Critères additionnels d'admissibilité

Les activités mises en marche par l'industrie doivent, en plus de répondre aux critères généraux d'admissibilité, satisfaire aux exigences suivantes:

1. L'activité doit s'insérer dans le plan de commercialisation du requérant.
2. L'activité proposée doit avoir peu de chances d'être entreprise sans l'appui du PDME. L'activité proposée doit constituer une extension de l'exploitation habituelle de l'entreprise et le risque en jeu doit être plus grand que celui que prend habituellement le requérant. L'activité doit être différente des activités courantes de marketing international du requérant d'une ou de plusieurs des façons suivantes:
 - l'activité doit avoir lieu dans un marché géographique nouveau pour le requérant;
 - l'activité doit viser à introduire un nouveau produit ou service sur le marché;
 - la clientèle en vue doit être nouvelle;
 - l'activité doit s'orienter vers une augmentation importante de la pénétration d'un marché précis par le requérant, ou vers la récupération d'un marché perdu;
3. L'activité doit avoir des probabilités de succès raisonnables, en tenant compte de l'importance des coûts impliqués, des aspects techniques de l'activité, des performances antérieures du requérant sur les marchés d'exportation, de la concurrence, et des possibilités de financement.
4. L'activité doit procurer des avantages potentiels importants pour le Canada. On tient compte des facteurs suivants:
 - Les ventes anticipées doivent être suffisantes pour rembourser la contribution du PDME;
 - le contenu canadien des biens et des services à exporter doit être d'au moins 60%. La définition du contenu canadien repose sur les éléments suivants: les coûts de production au Canada des biens et services y compris les coûts de la main-d'oeuvre, de l'ingénierie et du développement; les frais de vente; les frais administratifs généraux; les frais d'expédition, et les profits avant impôts;
 - la production supplémentaire et les emplois créés au Canada;
 - les avantages potentiels pour le Canada qu'entraînerait la pénétration du marché cible.



5. Si l'activité est organisée à l'échelon provincial, elle doit être conforme aux priorités et objectifs commerciaux du MAE pour la région et appuyer les stratégies industrielles et internationales de commercialisation du gouvernement fédéral.
6. Les requérants doivent payer avec leurs propres fonds au moins 50% des débours directs (billet d'avion, hôtel, repas, etc.). Si le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial financent l'activité, le PDME ne contribuera à aucun des coûts payés par le gouvernement provincial. Les activités qui bénéficient du programme de coopération industrielle de l'ACDI ou du volet gouvernemental du PDME (à l'exception des kiosques d'information aux foires commerciales) et les activités financées par les Missions du Canada à l'étranger ne peuvent faire l'objet d'un financement additionnel du PDME.
7. Les activités qu'entreprennent les maisons de commerce extérieur doivent être orientées vers une région géographique précise et doivent toucher la commercialisation de produits ou de services précis. Pour les maisons de commerce extérieur membres du Conseil canadien des maisons de commerce, ceci s'applique à la liste des produits contenue dans le Répertoire. Les autres requérants doivent détenir des contrats de représentation pour les produits et services qu'ils prévoient exporter. Dans les deux cas, les droits ou les contrats de représentation exclusive doivent s'appliquer à la même période et au même marché cible que prévoit la convention PDME.
8. Les activités qui prévoient le développement de marchés d'exportation pour l'équipement usagé ne sont pas admissibles, à moins que l'équipement ne soit remis en bon état et que la preuve ne soit faite que la remise en bon état comprend un contenu canadien substantiel.
9. Il faut présenter les demandes au moins quatre semaines avant l'activité prévue, afin qu'il y ait un délai suffisant pour leur traitement. On fera tout son possible pour raccourcir le délai de traitement, mais les entreprises ne doivent pas présumer qu'elles ont obtenu l'appui du Programme tant que la convention PDME n'aura pas été signée par les deux parties.
10. Les requérants à l'assistance financière du PDME pour les activités mises en marche par l'industrie sont limités à un maximum de:
 - quatre approbations par année financière du gouvernement

OU

 - à une convention de commercialisation s'étendant sur un an ou deux.

Les foires commerciales

Une entreprise peut recevoir l'aide financière du PDME pour participer à une foire commerciale reconnue, à l'étranger. Elle peut, en outre, bénéficier de cette aide pour participer à la même foire jusqu'à trois reprises au maximum depuis le 1^{er} avril 1986.

Les requérants ne peuvent être admis à une aide financière pour participer à une foire commerciale où existe un stand national que s'ils n'ont pas été invités à participer dans le cadre du stand national ou si celui-ci se trouve entièrement réservé au moment de la demande.

Les requérants doivent exposer sous le nom de leur société ou de leur produit.

La contribution du PDME

La contribution du PDME pour la participation à une foire commerciale est de 50% des frais suivants:

- tarif d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) pour deux représentants de la société;
- location d'espace;
- transport, montage et démontage du matériel d'exposition et fonctionnement du stand (les frais de fonctionnement du stand peuvent comprendre les interprètes, la location d'équipement vidéo, l'électricité et tous autres éléments jugés raisonnables par l'agent responsable de l'évaluation de la demande);
- articles de promotion (la contribution ne doit pas dépasser 2 500 \$). Les articles de promotion peuvent comprendre les présentations graphiques, les frais de reproduction et(ou) d'impression, les aides à la commercialisation (stylos à bille) ou tout autre élément jugé raisonnable par l'agent responsable. Sont également admissibles les frais de publicité se rattachant à la participation à la foire commerciale, par ex. la publicité dans des catalogues ou dans une édition spéciale d'une revue commerciale;
- frais de transport par fret des produits non vendus (la contribution du PDME ne doit pas dépasser 5 000 \$).

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Lorsque vous remplissez une demande

Outre les renseignements devant figurer dans le formulaire de demande, vous devez fournir les renseignements suivants:

- les états financiers les plus récents de votre compagnie;
- la brochure publicitaire de votre entreprise et toute brochure pertinente sur vos produits.

Vos ventes actuelles sur le marché-cible avec des preuves à l'appui. Ces chiffres constitueront la base de calcul pour le remboursement éventuel de la contribution du PDME.

Les visites au Canada et à l'étranger

Cette section énonce les dispositions applicables au requérant canadien qui désire:

- rendre visite à l'étranger à des agents, des distributeurs ou des clients possibles afin d'étudier le marché;
- participer à des symposiums ou conférences (qui offrent de bonnes chances de mise en marché de ses produits) dans un pays étranger;
- parrainer la visite de représentants étrangers au Canada ou dans un autre pays pour faciliter la vente de produits canadiens.

L'aide en vue d'une visite aux États-Unis, ou en provenance de ce pays ne s'applique pas aux entreprises dont les ventes totales annuelles excèdent 10 millions de dollars.

Les agents du requérant ne sont pas admissibles.

La contribution du PDME

Les candidats admissibles auront droit à un remboursement de 100% du billet d'avion en classe économique (ou l'équivalent), au maximum pour deux représentants de l'entreprise dans le cas de visites à l'étranger, ou au maximum pour deux acheteurs potentiels dans le cas des visites au Canada.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Lorsque vous remplissez une demande

Outre les renseignements devant figurer dans le formulaire de demande, vous devez fournir les renseignements suivants:

- les états financiers les plus récents de votre compagnie.
- la brochure publicitaire de votre entreprise et toute brochure pertinente sur vos produits.
- vos ventes actuelles sur le marché-cible avec des preuves à l'appui. Ces chiffres constitueront la base de calcul pour le remboursement éventuel de la contribution du PDME.

Les soumissions pour un projet

Cet élément du Programme est destiné à apporter une aide financière aux firmes canadiennes pour la préparation de propositions ou d'une soumission pour un projet à l'étranger faisant l'objet d'une concurrence internationale ou d'un appel d'offres formel. Cette aide porte sur la fourniture de biens et services canadiens dont les services d'experts-conseils ou d'ingénieurs, la construction et l'équipement.

Sont admissibles les projets qui font l'objet d'une concurrence internationale, sauf dans les marchés contrôlés par l'État. Le projet doit aussi être passablement plus considérable et présenter beaucoup plus de risques que les projets que l'intéressé entreprendrait sans l'aide du PDME, tout en ayant des chances raisonnables de réussite.

Si le projet fait l'objet d'une concurrence entre des firmes canadiennes, le PDME ne peut dispenser d'aide.

Les consortiums ad hoc ne sont pas admissibles, en tant que groupe, dans le cadre de soumissions pour un projet. Chaque entreprise doit faire sa propre demande pour la partie des travaux qui l'intéresse et doit répondre aux conditions d'admissibilité du Programme.

Un sous-traitant qui présente une soumission à un entrepreneur canadien ou étranger pour un projet à l'étranger peut être admissible à l'aide du PDME si: 1) il doit se déplacer à l'extérieur du Canada afin de négocier directement avec le client étranger ou avec son agent, ou pour se procurer les renseignements nécessaires à la préparation de la soumission; 2) si l'entrepreneur principal a demandé des soumissions étrangères ou a l'intention d'en demander; 3) si les produits ou les services fournis à l'entrepreneur principal constituent une partie essentielle du "marché" d'exportation; ou 4) si le sous-traitant doit assurer un suivi à l'extérieur du Canada. Le sous-traitant est inadmissible si sa responsabilité se limite à la livraison au Canada des produits ou services à l'entrepreneur canadien principal.

Une lettre ou un télex adressé au ministère des Affaires extérieures (TPE) indiquant l'intention de présenter une demande est généralement acceptable en vue d'établir une date d'admissibilité des dépenses. Toutefois, un formulaire de demande dûment rempli doit parvenir au bureau central du Programme (TPE) dans un délai de trois semaines à compter de cette date.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à une soumission pour un projet consiste en une indemnité de séjour quotidienne de 100 \$ au Canada et 150 \$ à l'extérieur du Canada pour les employés professionnels qui préparent une soumission et d'autres aspects du projet (à l'exclusion des employés de soutien administratif) et 50% des coûts suivants:

- billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) destiné aux déplacements à l'étranger d'employés de la société ou aux voyages au Canada ou à une autre destination préalablement approuvée, effectués par des acheteurs potentiels;
- les frais suivants qui doivent être engagés à distance par l'intéressé:
 - frais d'impression, d'informatique et de traitement de texte,
 - frais de services juridiques et de traduction,
 - frais de messageries internationales et d'expédition des documents du projet et du matériel s'y rattachant,
 - frais d'obtention d'une caution de soumission ou d'une caution de bonne exécution,



- frais d'achat de documents de soumission ou d'appel d'offres,
- et honoraires d'experts-conseils, y compris d'agents locaux jusqu'à concurrence de 25% de la contribution totale du PDME.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Lorsque vous remplissez une demande

Votre demande doit contenir les renseignements suivants:

- une description du projet pour lequel vous vous proposez de présenter une soumission, y compris une description de l'ensemble du projet dans lequel il s'inscrit;
- les détails du financement de tout le projet et de la partie couverte par cette demande;
- s'il s'agit ou non d'une soumission conjointe, et dans l'affirmative, le nom et l'adresse des autres soumissionnaires;
- l'identification de la concurrence dans le cadre du projet;
- les avantages pour le Canada du point de vue de la vente de produits et de services, de leur contenu canadien, des fournisseurs possibles et autres avantages potentiels;
- les avantages pour le requérant;
- une ventilation des étapes à franchir en vue de présenter une soumission pour l'obtention du contrat, et la contribution requise du PDME à chaque étape pour les coûts suivants:
 - le personnel technique ou professionnel à temps plein qui travaille au Canada,
 - le personnel qui travaille à l'étranger,
 - le transport international,
 - les frais particuliers engagés à distance.
- un résumé de vos compétences et de votre expérience relatives au projet, y compris:
 - les ventes à ce client ou à des clients similaires, et
 - votre expérience d'exportation en général et dans ce marché en particulier.
- les états financiers les plus récents de votre compagnie.



La création d'un bureau de vente permanent à l'étranger (sauf aux États-Unis)

L'aide du PDME relative à la création d'un bureau de vente permanent à l'étranger (sauf aux États-Unis) est destinée à permettre à un exportateur déjà présent sur un certain marché d'accroître ses ventes par un effort de mise en marché plus soutenu.

La création de bureaux de vente permanents à l'étranger doit représenter une partie de l'effort global de commercialisation d'une organisation et faire montre d'un engagement à long terme envers le marché-cible. Les maisons de commerce extérieur doivent aussi faire preuve d'un engagement à long terme envers l'exportation de produits canadiens déterminés. L'entreprise doit avoir réalisé des ventes dans le marché-cible mais ne pas y disposer déjà d'un bureau de vente.

Le bureau qui doit être établi emploiera un membre du personnel à plein temps de l'entreprise en tant que gestionnaire.

Seuls les bureaux de vente sont admissibles à une assistance financière. Les centres de soutien technique ou opérationnel, de vente au détail et les salles de montre ne sont pas admissibles.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la création d'un bureau de vente permanent à l'étranger est 50% des frais suivants:

- location d'espace de bureau,
- location de matériel de bureau,
- un employé de soutien,
- un directeur général (contribution du PDME jusqu'à un maximum de 37 500 \$ par année), et
- les frais juridiques pour la création du bureau et pour la constitution en société à l'extérieur du Canada.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution maximale du PDME est de 125 000 \$ sur une période de deux ans. Il existe aussi une limite de deux approbations de projet (non concurrentes) durant l'existence d'une entreprise. Par contre, si un projet de cette catégorie a été réalisé avec succès et si la contribution du PDME a été entièrement remboursée, ce projet est soustrait à la limite de deux approbations.

Lorsque vous remplissez une demande

Outre les renseignements qui doivent figurer sur le formulaire de demande, vous devez fournir:

1. Une étude de marché, où l'on trouve:

- les raisons ayant motivé le choix du marché-cible;
- les raisons pour lesquelles vous ouvrez un bureau plutôt que d'utiliser d'autres méthodes (p.ex., les agents);
- une description complète de vos activités, passées et présentes, dans ce marché;

- les activités qui seront entreprises pour atteindre le volume de ventes prévu (votre plan d'infiltration du marché);
 - vos ventes annuelles dans le marché-cible pour les deux dernières années, ainsi que la date de votre première vente dans ce marché;
 - la demande totale actuelle des produits et services spécifiques dans le marché-cible;
 - la conformité de votre produit ou service aux besoins du marché;
 - des projections de la demande totale en produits et services au sein du marché-cible pour chacun des cinq prochains exercices budgétaires;
 - une prévision de votre part du marché-cible pour chacune des cinq prochaines années (donnez les ventes prévues en pourcentage et en dollars);
 - les recettes qui seront générées par ces nouvelles activités de commercialisation au cours des cinq prochaines années;
 - une analyse du niveau de ventes nécessaire pour que vos efforts de commercialisation se financent d'eux-mêmes;
 - une description des principaux concurrents dans le marché-cible, leurs produits et leurs services, et leur part respective du marché, ainsi que les points forts de leur compétitivité;
 - les avantages dont bénéficiera le Canada en termes d'emplois, de recettes, d'achat de matériel et de fournitures canadiennes auprès de fournisseurs canadiens, de contrats de sous-traitance avec des entreprises canadiennes et d'augmentation des activités de fabrication au Canada.
2. Une attestation certifiant que le directeur général sera un employé à temps plein de l'entreprise.
 3. Une description détaillée des frais estimatifs de mise sur pied du bureau.
 4. Une estimation de la contribution totale du PDME relativement à des dépenses admissibles.
 5. Les états financiers les plus récents de votre compagnie. Vos ventes actuelles sur le marché-cible avec des preuves à l'appui. Ces chiffres constitueront la base de calcul pour le remboursement éventuel de la contribution du PDME.

Les accords de commercialisation

Les requérants qui désirent entreprendre un programme de commercialisation concentré peuvent, en vertu du PDME, conclure un accord de commercialisation.

Il ne s'agit pas d'une nouvelle activité du PDME, mais d'un moyen de regrouper l'aide consacrée aux activités mises en marche par l'industrie sur une période d'un an ou deux. Les accords de commercialisation s'adressent surtout aux entreprises de fabrication de taille moyenne qui ont de l'expérience dans le domaine de l'exportation et qui répondent aux critères d'admissibilité. Seules les activités décrites dans les pages précédentes sont admissibles pour le partage des coûts en vertu d'un accord de commercialisation.

Ce type d'accord convient particulièrement bien à une société qui désire utiliser le PDME pour mettre en oeuvre un plan de commercialisation reposant sur la participation à un certain nombre de foires commerciales et (ou) la réalisation d'un certain nombre de visites au Canada d'acheteurs étrangers et (ou) la réalisation d'un certain nombre de missions de repérage de marchés à l'étranger.

Il est possible cependant que ces activités ne soient pas jugées admissibles si la société a déjà un bureau de vente dans ce marché-cible.

Un accord de commercialisation doit être orienté vers une région géographique bien déterminée.

La contribution du PDME

L'aide financière du PDME couvre les coûts admissibles en vertu des règles s'appliquant à chacune des activités retenues.

Lorsque vous remplissez une demande

Les requérants doivent soumettre avec leur demande:

1. un plan de commercialisation comprenant au minimum ce qui suit:
 - description complète des activités passées et présentes d'exportation (années et ventes);
 - identification du marché-cible et raisons de ce choix (pertinence, demande à l'égard des produits, concurrence, etc.);
 - désignation des activités à entreprendre, en incluant un échéancier et une estimation des coûts pour chaque activité;
 - description des produits ou services à commercialiser et indication du contenu canadien;
 - indication de la façon dont cette activité se situe par rapport au plan global de commercialisation;
 - projection des ventes pour la période d'activité et les trois années suivantes.
2. Une estimation de la contribution de PDME.
3. La brochure publicitaire de l'entreprise et toute brochure pertinente sur les produits.
4. Les états financiers les plus récents de l'entreprise.

Indication des ventes actuelles sur le marché-cible avec des preuves à l'appui. Ces chiffres constitueront la base de calcul pour le remboursement éventuel de la contribution du PDME.

Les activités spéciales alimentation, agriculture et pêche

L'aide relative aux activités spéciales est destinée aux organisations, associations, offices ou commissions de commercialisation sans but lucratif et sans ventes directes qui oeuvrent dans les domaines de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche. Ces activités comprennent la participation à des foires commerciales, à des visites, à des essais techniques, à des démonstrations de produits, à des colloques et à des séminaires de formation et de promotion de marchandise. Tout cela doit bénéficier aux membres de l'institution requérante.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à une activité spéciale est:

- une indemnité de subsistance quotidienne de 100 \$ au Canada pour les visiteurs étrangers et de 150 \$ à l'extérieur du Canada pour les représentants du requérant;
- de 50% du coût du billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent);
- de 50% des dépenses suivantes:
 - honoraires d'experts-conseils pour entreprendre des études ou fournir des services techniques;
 - services d'avis juridiques, de traduction et d'interprétation;
 - essais et démonstrations techniques pour des produits alimentaires et équipement pour plantes et animaux;
 - documents publicitaires et promotionnels, articles de vente et imprimés conçus pour des fins d'activités de promotion à l'exportation;
 - frais de conception, d'équipement et de construction relatifs à la production d'articles pour des foires commerciales ou des expositions, de même que les frais d'exploitation, tels que la location d'espace, les frais d'électricité, de montage et de démontage;
 - frais de colloques et de formation, tels que la location de salles, d'articles audio-visuels, les imprimés, l'interprétation simultanée et les honoraires;
 - frais de transport afférents à l'expédition de produits alimentaires, à l'équipement pour des plantes et des animaux, aux articles exposés et au matériel promotionnel;
 - les autres frais qui ont une influence directe sur le succès de l'activité, mais à l'exclusion des réceptions, des divertissements et des articles qui pourraient conduire à des procédures en matière de droits compensateurs.

Tous les autres frais non précisés incombent aux intéressés.

La limite de l'assistance du PDME est de 125 000 \$ par activité, (non remboursables) et de deux approbations d'activité par exercice budgétaire du gouvernement.



Lorsque vous remplissez une demande

Outre les renseignements devant figurer sur le formulaire de demande, vous devez fournir:

- une description détaillée du projet, y compris les objectifs, le personnel nécessaire, ainsi que les produits et les services à vendre;
- une étude de marché, qui comprend une prévision des ventes et d'autres avantages commerciaux susceptibles de découler de l'activité;
- une ventilation détaillée des coûts du projet;
- une estimation de la contribution totale du PDME;
- les compétences de votre organisation applicables à l'activité et la façon dont cette dernière se rapporte à votre plan global de commercialisation. Veuillez fournir les détails nécessaires, y compris le nombre d'années d'exploitation, le nombre d'employés à temps plein, le budget d'exportation et le nombre de membres. Si le rapport annuel est disponible, veuillez l'inclure.

3. AUTRES CONSIDÉRATIONS

Où présenter votre demande

Les demandes d'aide du PDME relatives à une visite, à la participation à une foire commerciale mise en marche par l'industrie ou à un accord de commercialisation doivent être soumises au centre du commerce international le plus rapproché situé dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. On en trouvera la liste à la fin du présent guide.

Les demandes relatives aux soumissions pour un projet, à la création de bureaux de vente à l'étranger et aux activités spéciales dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche doivent être soumises à la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE) ministère des Affaires extérieures à l'adresse qui apparaît à la fin du présent guide.

Quand présenter votre demande?

Vous devez présenter votre demande au moins quatre semaines avant le début de l'activité.

Une lettre ou un télex adressé au ministère des Affaires extérieures (TPE) indiquant l'intention de présenter une demande en rapport avec une soumission pour un projet est généralement acceptable en vue d'établir une date d'admissibilité des dépenses. Toutefois, un formulaire de demande dûment rempli doit suivre dans un délai de trois semaines à compter de cette date.

Comment les demandes sont-elles traitées?

Sur réception d'une demande d'aide, un agent de projet étudie la demande et l'évalue selon les critères d'admissibilité relatifs au requérant et au projet et selon les fonds disponibles. L'agent de projet recueillera aussi des commentaires sur l'activité, sur le marché ou sur d'autres sujets pertinents en s'adressant aux délégations du ministère des Affaires extérieures à l'étranger, aux services de l'Industrie, des Sciences et de la

Technologie et à d'autres ministères fédéraux et provinciaux. À la lumière des commentaires reçus, l'agent procédera à l'évaluation détaillée du projet, et étudiera les coûts estimatifs afin de déterminer s'ils doivent être révisés ou réduits.

Si votre demande est approuvée, l'agent vous en avisera et une convention PDME sera rédigée et vous sera envoyée.

Si votre demande est rejetée, vous en serez avisé par écrit et obtiendrez les explications appropriées.

Vous pouvez annuler ou retirer votre demande n'importe quand, dans la mesure où une convention PDME n'a pas été signée.

Périodes d'activité

Le financement PDME est octroyé pour les divers types d'activités pour des périodes bien déterminées, dites périodes d'activités. Seuls les frais approuvés dans la convention PDME et encourus pendant la période d'activité peuvent être réclamés.

Les périodes d'activités précisées dans le tableau ci-dessous commencent à la date de la réception de la demande (ou de la lettre ou du télex d'intention).

Genres d'aide	Période d'activité
- Foires commerciales	6 mois
- Visites	6 mois
- Soumission pour un projet	2 ans*
- Création de bureaux de vente permanents à l'étranger	2 ans
- Accord de commercialisation	1 ou 2 ans (à préciser)
- Activités spéciales	1 ou 2 ans (à préciser)

* Une prolongation d'au plus un an peut être accordée dans le cas d'une soumission pour un projet. La période d'activité maximale est cependant de trois ans y compris toute prolongation. Une demande écrite de prolongation doit être

présentée au plus tard 30 jours avant la date d'expiration de l'activité, et doit être approuvée par écrit par l'autorité signataire compétente. Si la prolongation est approuvée, la convention doit être modifiée. Toute autre forme de prolongation est invalide.

Les demandes de paiement

Les entreprises doivent présenter leur demande de paiement et un résumé de l'activité dans les 30 jours de la date d'expiration de l'activité. Les demandes reçues après cette période ne seront pas acceptées.

Seuls les frais précis couverts par la convention PDME sont admissibles. Le bénéficiaire doit présenter les reçus pour tous les déplacements et les autres activités. Pour ce qui est des déplacements, le seul reçu acceptable est l'original (et non une photocopie) du billet d'avion. Dans le cas des visites au Canada, une preuve de paiement (original) et des photocopies des billets sont acceptables. Si, dans des circonstances exceptionnelles, ces documents ne peuvent être produits, un affidavit certifiant les dépenses encourues peut être admissible. Tous les reçus deviennent la propriété de la Couronne et ne seront pas retournés.

Si l'entreprise ne peut fournir les factures et les reçus pour les dépenses à l'étranger au chapitre des indemnités de séjour (soumissions pour des projets et activités spéciales – alimentation, agriculture et pêche), elle doit donner une preuve satisfaisante du nombre de jours admissible. Un passeport estampé ou une confirmation écrite du délégué commercial constituent une preuve satisfaisante.

Des demandes provisoires relatives aux activités suivantes: soumissions pour un projet, création de bureaux de vente permanents à l'étranger, accords de commercialisation et activités spéciales – alimentation, agriculture et pêche, peuvent être considérées.

Si on le leur demande, les entreprises doivent fournir des états financiers établis par un comptable agréé, attestant que les dépenses réclamées ont effectivement été engagées et que les montants sont exacts et raisonnables.

Les modifications

Le bénéficiaire ne peut modifier la portée générale de l'activité sans obtenir au préalable l'approbation écrite du Ministère.

La présentation de rapports

Les bénéficiaires de l'aide du PDME doivent présenter des rapports de ventes et de recettes à la fin de l'activité puis, par la suite, à chaque année pendant une période minimum de trois ans. Ces rapports servent à l'évaluation du succès de l'activité en question et du PDME dans son ensemble. Ces rapports servent enfin, s'il y a lieu, à établir les sommes devant être remboursées par le bénéficiaire.

La présentation de rapports est obligatoire pour toutes les activités assistées financièrement par le PDME, même si elles n'ont pas connu le succès. Dans de tels cas un rapport NÉANT est exigé.

Un rapport sur l'état des travaux est également exigé à chaque année de la période d'activité dans le cas des bureaux de vente permanents, des accords de commercialisation et des activités spéciales (alimentation, agriculture et pêche).

Les vérifications

Toutes les dépenses réclamées dans le cadre du PDME peuvent, à la discrétion du gouvernement, faire l'objet d'une vérification au hasard ou d'une vérification détaillée et précise. Les ventes déclarées peuvent aussi être vérifiées. Tant les activités réussies que les activités ayant échoué peuvent être vérifiées.

Le remboursement

Chaque convention PDME renferme une clause de remboursement qui établit les modalités selon lesquelles le requérant remboursera la Couronne.

Le remboursement est fondé sur les recettes, les ventes réalisées, ou sur tout contrat conclu, conformément aux déclarations des rapports sur les recettes et les ventes.

Le taux de remboursement pour la participation à des foires commerciales, les visites, la création de bureaux de vente permanents et les accords de commercialisation est de 2% pour chaque année de rapport de l'augmentation des ventes brutes réalisées par rapport aux ventes sur ce marché, déclarées au moment de la signature de la convention PDME. Les entreprises peuvent, à leur gré, rembourser à un taux plus élevé jusqu'à concurrence du montant de la contribution du PDME.

Dans le cas des soumissions pour un projet, le remboursement se fait en deux versements: le premier doit être fait dans les deux mois suivant le premier paiement que le bénéficiaire tire de son contrat avec son nouveau client étranger; le deuxième dans les deux mois suivant le deuxième paiement, mais au plus tard à la fin de la période de présentation de rapports au PDME.

Si l'aide du PDME est fournie plus d'une fois au même requérant pour des activités entreprises sur le même marché, l'augmentation totale des ventes réalisées sur ce marché doit être rapportée pour chaque projet PDME et faire l'objet de remboursements en conséquence.

Les bénéficiaires de fonds du PDME qui ne se conforment pas aux exigences de présentation des rapports ou qui ne remboursent pas en temps voulu peuvent être facturés ou faire l'objet de procédures de recouvrement de la somme totale non réglée ou de la contribution totale du PDME.



4. ACTIVITÉS PLANIFIÉES PAR LE GOUVERNEMENT

Les activités planifiées par le gouvernement constituent le deuxième volet du PDME. Ces activités sont planifiées jusqu'à 18 mois à l'avance et organisées par le ministère des Affaires extérieures (MAE). On procède au choix des événements après consultations auprès de l'industrie, des délégués commerciaux à l'étranger et des provinces. C'est le MAE qui invite les entreprises à participer à ces événements avec, dans toute la mesure du possible, un préavis suffisant pour leur permettre de bien se préparer.

Les missions commerciales et les foires commerciales forment les deux catégories d'activités planifiées par le gouvernement.

Les missions commerciales planifiées par le gouvernement

Les missions commerciales visent à promouvoir la vente de biens et de services canadiens à l'étranger et à cueillir des renseignements sur les marchés étrangers.

Le Programme couvre donc autant les missions commerciales à l'étranger que les missions de visiteurs étrangers au Canada (ou à une autre destination préalablement autorisée). Le Programme inclut entre autres:

- les missions ministérielles,
- les missions organisées, pour le compte du gouvernement fédéral, par une association ou par le secteur privé,
- les colloques parrainés par le gouvernement fédéral, et
- les missions de collaboration économique et industrielle.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la participation d'une entreprise à une mission commerciale est la suivante.

- la gestion/l'administration,
- l'accueil officiel,
- 100% du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique et le transport terrestre à l'étranger.

En outre, les participants à des missions au Canada ont droit à ce qui suit:

une indemnité de séjour quotidienne (l'hôtel, les repas et les faux frais aux termes des règlements du Conseil du Trésor), et 100% du prix du billet d'avion en classe économique pour les déplacements à l'intérieur du Canada.

Il est possible d'approuver un vol en première classe, si c'est nécessaire et pertinent.

Les participants doivent payer tous les frais qui ne sont pas mentionnés ci-dessus. En outre, ils peuvent devoir verser un droit de participation afin de contribuer au paiement des dépenses.

La participation à des foires commerciales, planifiée par le gouvernement

La participation à des foires commerciales à l'étranger planifiée par le gouvernement se limite généralement à un secteur industriel ou à un genre de produit précis. Le choix des foires commerciales se fonde sur la réputation de ces manifestations, le degré de compétitivité internationale des fabricants canadiens de ces produits, la demande dans la région où se situe le marché de la foire, le ratio coûts-avantages en fonction des ventes prévues par dollar investi, et le degré de priorité qu'accorde le MAE aux marchés-cible de la foire et aux produits dont celle-ci fait la promotion.

Cette catégorie d'activités comprend la participation à un stand national dans le cadre d'une foire commerciale réputée, à une exposition solo organisée par le Ministère, à des kiosques d'information, à des promotions en magasin ou à des expositions d'échantillons.



En vue de permettre une rotation des exposants canadiens, une entreprise ne peut recevoir l'aide financière du PDME pour participer au même événement qu'à trois reprises depuis le 1^{er} avril 1986.

Une entreprise qui a participé au même événement à trois reprises est admissible à participer à une foire commerciale parrainée par le gouvernement si elle verse le plein montant des frais directs qu'entraîne pour le gouvernement la présence de cette entreprise dans le stand national.

Les participants invités par le gouvernement n'ont pas droit à l'assistance financière offerte par le volet industrie du PDME, sauf lorsque le participant est obligé d'exposer à l'extérieur du stand national en raison du manque d'espace ou lorsque la présence du gouvernement se limite à un kiosque d'information.

La contribution du PDME

Les entreprises participantes paient des droits de participation qui varient d'un événement à l'autre et qui leur donnent généralement accès aux services suivants offerts par le PDME:

- aménagement d'une aire centrale sur les lieux de l'exposition, ce qui peut comprendre une salle de réception et(ou) de travail réservée aux entreprises participantes et aux acheteurs éventuels, une aire d'accueil et(ou) un kiosque d'information;
- la réservation d'espace;
- la gestion de la présence canadienne à l'exposition;
- des normes élevées (l'image projetée, etc.);
- des services d'experts-conseils en marketing à l'exposition, ce qui comprend les arrangements en vue de rencontrer les acheteurs locaux.

En fonction des disponibilités budgétaires et des caractéristiques de l'événement, le PDME peut couvrir en tout ou en partie les frais suivants:

- espace d'exposition;
- conception et construction du stand;

- transport, montage et démontage du matériel, ce qui comprend le déballage, l'installation et le remballage du matériel;
- retour par fret des marchandises invendues, depuis les lieux d'exposition jusqu'à l'usine de l'entreprise (jusqu'à concurrence de 5 000 \$);
- frais de fonctionnement du stand, ce qui comprend les services d'entretien et de garde et tous les services publics sauf les téléphones individuels pour les participants;
- un programme de publicité coordonné, ce qui peut comprendre des communiqués, des brochures, des vidéocassettes, des articles de promotion, des annonces et des entrevues avec les médias;
- un billet d'avion aller-retour en classe économique pour un maximum de deux représentants de l'entreprise.

Le participant doit assumer tous les frais qui ne sont pas expressément mentionnés ci-dessus, tels que le raccordement d'équipement et l'emploi de personnel de soutien et d'interprètes.

Comment participer

Si vous êtes intéressé à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale parrainée par le gouvernement, communiquez avec le centre du commerce international le plus près, dont vous trouverez la liste d'adresses à la fin de ce guide. Vous pouvez également faire connaître vos intérêts à la direction géographique de promotion commerciale appropriée du ministère des Affaires extérieures par l'intermédiaire d'Info Export à Ottawa en composant sans frais le numéro 1-800-267-8376.

Si l'on invite votre entreprise à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale, vous n'avez qu'à répondre par écrit à l'invitation et à signer la convention sous pli pour indiquer que vous acceptez cette invitation et ce aux conditions qui vous sont explicitement offertes. Vous devez vous assurer que vous n'avez pas d'obligations non encore réglées à l'égard du PDME.

**5. ADRESSES, NUMÉROS DE
TÉLÉPHONE, DE TÉLEX ET DE
TÉLÉCOPIE**

Centres du commerce international

Colombie-Britannique

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
650 rue Ouest Georgia, Pièce 900
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Téléphone: (604) 666-0434
Télex: 045-1191
Télécopie: (604) 666-8330

Manitoba

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
330, avenue Portage, Pièce 608
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone: (204) 983-4540
Télex: 07-57624
Télécopie: (204) 983-2187

Alberta

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Immeuble Cornerpoint, Pièce 505
10179 - 105^e rue
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Téléphone: (403) 420-2944
Télex: 037-2762
Télécopie: (403) 420-4507

Ontario

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
1 rue Front ouest
4^e étage, Immeuble Dominion Public
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone: (416) 973-5064
Télex: 065-24378
Télécopie: (416) 973-8714

Saskatchewan

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
6^e étage
105, 21^e rue est
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone: (306) 975-4353
Télex: 074-2742
Télécopie: (306) 975-5334

Québec

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone: (514) 283-8185
Télex: 055-60768
Télécopie: (514) 283-3302

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Place Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone: (506) 857-6452
Télex: 014-2200
Télécopie: (506) 857-6429

Terre-Neuve

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Immeuble Parsons
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone: (709) 772-5511
Télex: 016-4749
Télécopie: (709) 772-5093

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
1496, rue Lower Water
C.P. 940
Succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone: (902) 426-7540
Télex: 019-22525
Télécopie: (902) 426-2624

Ministère des Affaires extérieures

Direction des programmes d'exportation et
d'investissement (TPE)
Ministère des Affaires extérieures
125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone: (613) 996-7155
Télex: 053-3745
Télécopie: (613) 996-9103

Ile-du-Prince-Édouard

Centre du commerce international
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Édifice Confederation Court
134, rue Kent
Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone: (902) 566-7443
Télex: 014-44129
Télécopie: (902) 566-7450

InfoExport

Téléphone: 1-800-267-8376
Communications locales: 993-6435

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20075500 0

DOCS

CA1 EA62 88P25 FRE

Programme de developpement des
marches d'exportation : guide du

PDME : un programme d'aide
financiere aux exportateurs canad
43259087



Canada



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada