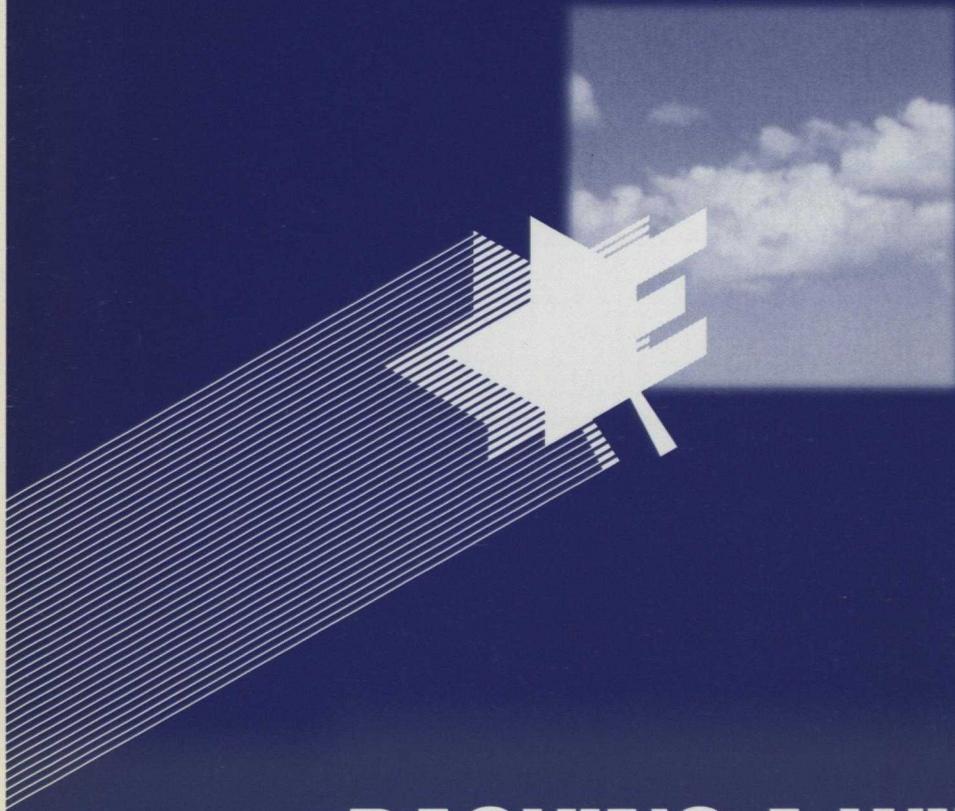


stor
CA1
EA62
93B18
EXF

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

E M D H A N D B O O K



BACKING A WINNER

How PEMD can help you crack tough markets

Canada



Program administered jointly by:

External Affairs and International Trade Canada
Industry, Science and Technology Canada

PRINTED IN CANADA



RECYCLED PAPER



RECYCLABLE MATERIAL

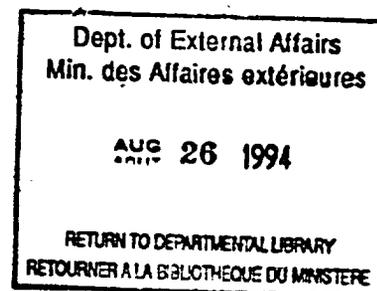
PEMD

Program for Export Market Development

Handbook

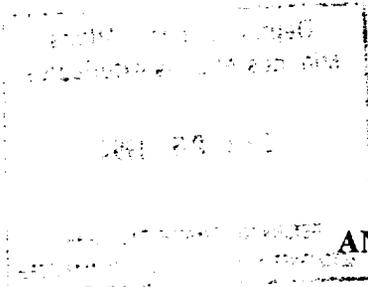
Contents

SUMMARY	1
THE NEW PEMD	4
• Goal and Objective	
• Structure	
MARKET DEVELOPMENT STRATEGIES	6
• Services and Technology Sectors	
• Contribution Limits	
• Company Eligibility	
• Ineligible Applicants	
• Project Eligibility	
• Marketing Plan	
• Ineligible Activities	
• Assessment	
• Eligible Costs	
• Ineligible Costs	
• Claims	
• Project Review	
SMALL OR NEW-TO-EXPORTING COMPANIES	13
• Contribution Limits	
• Company Eligibility	
• Ineligible Applicants	
• Assessment	
• Eligible Costs	
• Ineligible Costs	
• Claims	



43-266-274 / 43-266-275 (L2564440)

CAPITAL PROJECTS BIDDING	15
• Contribution Limits	
• Company Eligibility	
• Ineligible Applicants	
• Project Eligibility	
• Assessment	
• Eligible Costs	
• Ineligible Costs	
• Project Notice	
• Claims	
SPECIAL ACTIVITIES	19
• Eligibility	
• Agri-Food Associations	
• Details	
ADMINISTRATIVE DETAILS	20
• Application Procedures	
• <i>Market Development Strategies and Small or New-to-Exporting Companies</i>	
• <i>Capital Projects Bidding and Special Activities</i>	
• How Applications are Processed	
• Reports	
• Claims	
• Payback Terms	
• Audit Provisions	
ANNEX	25
• Program Contacts	



Summary

PEMD revitalized

In tough economic times, backing a winner is a solid bet, hence the revitalizing of a winning combination—Canadian businesses interested in cracking export markets and an incentive program to encourage and facilitate this interest—the *Program for Export Market Development*.

PEMD remains the Canadian Government's cornerstone international business development program.

Following extensive consultations with private and public sector participants across the country, the Canadian Government's Program for Export Market Development (PEMD) has been restructured to better serve Canadian businesses looking to enter the tough international marketplace. Features of the new PEMD include:

- improved access
- a simplified application process
- more eligible costs
- a longer-term commitment
- an extended payback plan.

Since its inception in 1971, PEMD has assisted over 24,500 Canadian businesses in marketing their products and services abroad. Sales stemming from PEMD supported activities have exceeded \$11.3 billion, creating an estimated 220,000 person years of employment. PEMD has never operated as a grant, loan or entitlement for Canadian business. Now the revitalized PEMD promises to combine a spirit of government/private sector *risk-sharing* and *partnership* with the long-term *commitment* needed to crack today's global markets.

Improved access, simplicity, speed

The program will comprise four major elements: Market Development Strategies (MDS), Small or New-to-Exporting Companies, Capital Projects Bidding and Special Activities. MDS, the key element of the new PEMD, is an umbrella component which replaces the need for a separate

application for each part of an export effort. This will result in a more streamlined and effective process. It will also lighten the administrative burden previously experienced by Canadian business.

The basis of the MDS application will be a company's marketing or business plan for export. Specially trained staff at Federal International Trade Centres across Canada will work hand-in-hand with a company in the implementation of a long-term strategy that targets specific international markets and export niches.

*More eligible costs,
longer-term
commitment*

Cost shared support up to 50% will be provided for a wider range of activities than before, including travel, product testing for market certification, legal fees, product demonstration costs and other costs necessary to execute the marketing plan. PEMD-MDS will provide this assistance for up to one year based on a long-term plan. PEMD-MDS will also be responsive to changes and redirection of the marketing plan to meet changes in the global marketplace. MDS is designed primarily for companies with annual sales greater than \$250,000 and less than \$50 million.

*More relevant
support*

PEMD will continue to provide assistance to smaller companies and companies new-to-exporting to introduce them to the export market without undue financial strain. Companies with cyclical marketing needs will also be eligible for assistance. The Capital Projects Bidding element of PEMD remains largely unchanged, while the Special Activities element has been redesigned to strengthen and support the generic marketing needs of trade associations meeting PEMD eligibility requirements.

*Extended payback
plan*

The PEMD partnership with Canadian business continues to be an investment in a company's commitment to develop international export markets. MDS funds are now repayable at 4% of incremental annual sales each year up to the value of the PEMD contribution over a four-year period.

*Together we can
crack tough markets.
And win.*

Success in today's and tomorrow's competitive international marketplace depends on innovation, quality and performance—and on a spirit of partnership, risk-sharing, commitment and flexibility. PEMD provides the foundation to build this partnership.

The Program for Export Market Development (PEMD) is managed by the Export and Investment Programs Division (TPE) of External Affairs and International Trade Canada (EAITC) and jointly implemented with Industry, Science and Technology Canada (ISTC).

Applicants must be registered in EAITC's World Information Network (WIN) or ISTC's Business Opportunities Sourcing System (BOSS) to be eligible. Applications for registration in these data bases are available in International Trade Centres across Canada.

Before submitting a PEMD application for consideration, companies are strongly advised to obtain adequate information on their target market. A Trade Commissioner or other specialist with the Canadian Government Embassy or Consulate in the target market can provide current information and advice on the merits of the proposal from the market viewpoint. Companies should also contact or visit their nearest International Trade Centre (see the Annex for addresses) to jointly review their proposal.

*This booklet is intended to serve only as a general guide
and is subject to change.*

*Final decisions regarding eligibility and interpretation of criteria
rest with officials responsible for delivery of the program.*

Date of Issue: April 1993

The New PEMD

Risk-sharing partnership

After two decades, the popular Program for Export Market Development (PEMD) has been substantially revised and streamlined, making it easier for businesses to apply to the Canadian Government for export-related marketing assistance.

PEMD is a financial risk-sharing program which also includes both access to information on international markets and services in facilitating export links.

Through a partnership-like relationship between government and business, the revised program encourages a long-term focus on target markets with built-in flexibility to respond to changing market conditions.

GOAL AND OBJECTIVE

The overall goal of the PEMD program is to increase Canadian prosperity and competitiveness in the international marketplace.

Specifically, the PEMD objective is to increase export sales of Canadian goods and services by sharing the costs of activities that companies normally could not or would not undertake alone, thereby reducing risks involved in entering a foreign market.

STRUCTURE

The PEMD program has been restructured into four major elements: a new Market Development Strategies (MDS), Small or New-to-Exporting Companies, Capital Projects Bidding and Special Activities.

The new MDS element has absorbed five previous PEMD elements* under its umbrella and added new options

relevant to today's business environment. MDS will focus on assisting companies through the assessment of a simple marketing plan for the penetration of international markets. Designed for both experienced and nascent exporters, it will share the risk of these international marketing initiatives with the Canadian private sector.

** MDS replaces previous market identification visits, participation in trade fairs abroad, incoming foreign buyers, innovative marketing and marketing agreements.*

Market Development Strategies

A package of support

Market Development Strategies (MDS) recognizes the need for longer market planning horizons in an increasingly competitive international marketplace.

Instead of individual approval of a series of projects as in the past, MDS will now approve a package of support for visits, trade fairs and marketing support initiatives, under one umbrella of the company's year-long marketing plan.

Streamlined, effective

This process will reduce the administrative burden on companies, making it more streamlined and effective. MDS will bring the regional trade officers in closer touch with their clients and will enable a better approach to fewer, but larger, applications while funding a greater range of activities.

The new MDS also recognizes the unique needs of the Services and Technologies sectors and has been designed to incorporate those needs in its implementation.

**SERVICES
SECTOR**

To date, 66% of Canada's GDP and 71% of employment is being generated by service industries in Canada. The potential of the services sector in the export market has yet to be realized. The new PEMD guidelines with respect to minimal sales levels recognizes that certain service companies are successful abroad before becoming successful in Canada. The diversity of the service sector is also recognized in the final design of MDS.

**HIGH-TECH
SECTOR**

To ensure that these firms get consistent and equal access to PEMD, the three main aspects of the high-technology sector—outflow, inflow, and strategic venture partnering—are now covered in a comprehensive manner through the long-term marketing plan to be provided by the company

when applying for PEMD assistance. The changes to PEMD guidelines and eligibility criteria reflect the awareness that export challenges and channels for high-technology firms differ from the services and manufacturing sectors.

CONTRIBUTION LIMITS

- The PEMD contribution per application is a minimum of \$5,000 and a maximum of \$35,000.
- Eligible expenses are shared on a 50-50 basis.
- Funds must be disbursed within 13 months of the date of approval.

COMPANY ELIGIBILITY

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially) and currently established and operating in Canada.
- be registered in WIN-EXPORTS or BOSS.
- have a demonstrated capacity to undertake the project under review, with consideration being given to the requirements for ongoing domestic work as well as the incremental resources required for the proposed project.

The company should have:

- the management structure and competence to undertake and bring the proposed activities to a fruitful conclusion;
- the financial capacity to underwrite the plan. This would include, inter alia, sufficient credit margin and net worth to finance investing in the market development;
- sufficient free production capacity to supply the additional demand of the market being sought;
- the marketing capacity to undertake the proposal—a sound marketing plan, proper management personnel and

adequate sales personnel (or be in a position to obtain such sales personnel);

- a proven product with a history of sales, in Canada or abroad.

The Canadian content of the product destined for export by the company should be 60%.

The company must be up-to-date in its commitments to the Canadian Government.

Preference will be given to companies with annual sales greater than \$250,000 and less than \$50 million.

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include public funded institutions, Crown Corporations, Crown owned companies (50% or more) and their affiliates and subsidiaries and non-profit organizations.

PROJECT ELIGIBILITY

A target market is understood to be a country or a group of countries in a same region or sectoral market. To be eligible for MDS assistance:

- the goals must be based on a corporate marketing plan, incorporating a variety of activities over the period of the application;
- no single activity of the marketing plan may represent a significant percentage of the total eligible project;
- the project must indicate the anticipated results in terms of dollar sales at the end of the project;
- the application must be signed by the Chief Operating Officer or equivalent of the company.

Applicants are eligible for only one project at a time under the MDS portion of the PEMD program and only one project per target market.

MARKETING PLAN

*An international
marketing plan
is key*

MDS will utilize a specific application form and each application must be accompanied by a long-term international marketing plan developed and provided by the company.

The basic framework of the marketing plan will include:

- mission statement (what the company does);
- marketing objective for the next three years;
- identification of the company's main products and/or services;
- identification of the company's markets;
- assessment of whether the company's products and/or services meet the needs of the client;
- statement of the market potential;
- statement on how the company's goals will be achieved including:
 - overall strategy
 - competitive strategy
 - promotion;
- identification of the company's potential problems and proposed solutions;
- statement on how the company proposes to satisfactorily service the client.

INELIGIBLE ACTIVITIES

Applications will be rejected for:

- activities involving only repeated visits to a target market for market identification purposes. Travel should be directly related to the implementation of the marketing plan, such as searching for representatives and distributors, training of sales personnel, etc..
- projects organized by or receiving financial support from any level of government and/or their agencies.

ASSESSMENT

The International Trade Centres staff have been provided with skills training in order to effectively work with their clients when assessing the company marketing plans.

Specially trained International Trade Centre officers will work hand-in-hand in assessing the marketing plan

In assessing each application, the officers will take into consideration the following factors:

- company and project eligibility criteria;
- reality and logic of the business' marketing plan;
- indication of chance of success, as estimated from various sources such as Canadian trade representatives at posts abroad and country/sector specialists in External Affairs International Trade Canada and Industry, Science and Technology Canada, both in Ottawa and in the region where the application is being assessed;
- an evaluation of the benefits for Canada as a whole, i.e. amount of direct exports of goods and services, potential for subcontracting, etc.
- any other factor which, in the opinion of the officer, may have a significant impact on the project.

ELIGIBLE COSTS

Reasonable arms-length costs incurred as a result of the implementation of the international marketing plan may be eligible for support providing they are consistent with acceptable marketing practices. Costs are to be itemized in the contribution agreement.

Under the repackaging, approval will be provided for return visits to penetrate a specific market. Shared eligible costs (50%) will include the standard PEMD-type costs such as:

- the cost of return economy international airfare or equivalent transportation costs to visit the target market;
- costs of participating at trade fairs in the target market;
- the cost of return economy international airfare or equivalent transportation costs for foreign buyers to visit the company's Canadian facilities.

**NEW
ELIGIBLE
COSTS**

Plus new items such as costs for:

- product testing by foreign standards agencies for market certification;
- legal fees for marketing agreements abroad;
- labelling/label compliance;
- return economy international airfare or equivalent transportation costs to Canada for offshore company trainees;
- product demonstration costs;
- production of a video, literature or brochure specifically designed for a target market.

Applicants are responsible for all other costs.

Flexibility

Modifications to the agreement are acceptable providing they respect the original purpose of the agreement and are requested and approved in writing before being undertaken. This includes changes to the original marketing plan to respond to changing market conditions.

**INELIGIBLE
COSTS**

PEMD will not cover:

- the cost of goods (including samples);
- normal cost of transportation of goods to the target market except for trade fair participation or product demonstration;
- the cost of translation in either official language of Canada;
- salaries and commissions;
- preparation cost of the international marketing plan;
- entertainment and hospitality costs;
- accommodation and meals;
- VAT (as applied by foreign governments);
- GST.

CLAIMS

Claims for reimbursement are to be submitted at a minimum of every six months from the effective date of the application.

Original receipts must be provided in all cases. Where unobtainable, an explanation satisfactory to the project officer must be provided.

Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.

**PROJECT
REVIEW**

Projects will be reviewed on a schedule agreed to at the time of assessment or approval. This will provide for adjustments or changes to the marketing plan.

Small or New-to-Exporting Companies

More opportunities for a wider range of companies

The new PEMD recognizes that a significant number of Canadian businesses lack a consistent capability to export. This is generally a result of an insufficient corporate knowledge of exporting or a lack of in-house resources.

This element of the new program will assist those small or new-to-exporting companies as well as others in Canada that may have only cyclical export needs. It provides a vehicle for those companies to seek out individual export opportunities, either through a market identification visit or through participation in an international trade fair.

CONTRIBUTION LIMITS

The PEMD contribution per application will be a maximum of \$7,500.

COMPANY ELIGIBILITY

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially) and currently established and operating in Canada;
- be registered in WIN-EXPORTS or BOSS;
- be up-to-date in their commitments to the Canadian Government.

The Canadian content of the product destined for export by the company should be 60%.

Preference will be given to companies with annual sales exceeding \$250,000.

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include public funded institutions, Crown Corporations, Crown owned companies (50% or more) and their affiliates and subsidiaries and non-profit organizations.

ASSESSMENT

In assessing each application, International Trade Centre Officers will consider company and cost eligibility criteria before approving funding.

ELIGIBLE COSTS

PEMD will share up to 50% of:

- return economy international airfare or equivalent transportation costs for an approved market identification visit

and/or

- the cost of participation in an international trade fair outside Canada.

The PEMD contribution is limited to a maximum of two approvals per fiscal year.

INELIGIBLE COSTS

PEMD will not cover:

- the cost of goods (including samples);
- the cost of translation in either official language of Canada;
- staff salaries and commissions;
- entertainment and hospitality costs;
- accommodation and meals;
- VAT (as applied by foreign governments);
- GST.

CLAIMS

Original receipts must be provided in all cases. Where unobtainable, an explanation satisfactory to the project officer must be provided.

Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.

Capital Projects Bidding

*Assisting Canadian
engineering,
construction,
architecture and
management
consulting firms*

PEMD support for capital projects bidding or proposal preparation at the pre-contractual stage is designed to assist Canadian firms in bidding for major capital projects outside Canada.

This element of the new PEMD remains the same as in the past and may include international competitive bids or those being undertaken in countries with centrally planned or transitional economies. It is not designed for the establishment of foreign joint ventures.

The bids are for the supply of Canadian goods and services such as engineering, construction, architecture and management consulting.

CONTRIBUTION LIMITS

- The PEMD contribution per application is a minimum of \$25,000 and a maximum of \$250,000.
- The maximum PEMD contribution per applicant per government fiscal year is \$500,000.
- The maximum PEMD contribution per project involving an ad hoc consortium is \$400,000.

COMPANY ELIGIBILITY

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially) and currently established and operating in Canada;
- be registered in WIN-EXPORTS or BOSS;
- clearly demonstrate the capability to undertake the project;
- be financially able to successfully complete the project;
- have an exportable product or service that should meet Canadian content criteria of 60%;

- have fulfilled reporting and repayment requirements on any and all previous Canadian Government assistance.

Preference will be given to companies with annual sales greater than \$1 million.

A subcontractor bidding to a Canadian or foreign prime contractor on a foreign project may be eligible for PEMD assistance if one or more of the following conditions apply:

- travel outside Canada is required to negotiate directly with the foreign client or the client's agent, or to obtain information necessary to prepare the bid;
- the prime contractor has requested, or intends to request, foreign bids;
- the products or services provided to the prime contractor are an essential part of the export package;
- follow-up services must be provided outside Canada by the subcontractor.

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include public funded institutions, Crown Corporations, Crown owned companies (50% or more) and their affiliates and subsidiaries and non-profit organizations.

A subcontracting firm is ineligible if responsibility ends at delivery of supplies in Canada to the prime contractor.

PROJECT ELIGIBILITY

The bid value to the applicant must be greater than \$1 million.

Assistance cannot be provided when more than one Canadian firm competes for the same contract, or for standard bid preparation for general supply of "off-the-shelf" products to traditional purchasers.

ASSESSMENT

Assessment of an application takes into consideration:

- whether the bid is substantially larger and involves more risk than one that the firm would or could normally undertake;
- whether the bid has a reasonable probability of success;
- the evaluation of each member firm's individual application against program eligibility criteria for cases involving ad hoc consortia.

Approval of projects will be by committee.

ELIGIBLE COSTS

The PEMD contribution to capital projects bidding includes, as in the past:

- a per diem allowance of \$100 in Canada and \$150 while on travel status outside Canada, for the applicant's professional level employees working on bid preparation and other aspects of the project. This excludes support and administrative personnel such as secretaries and clerks. The maximum per diem contribution is limited to 75% of the total PEMD contribution.
- PEMD will pay 50% of the cost of:
 - return economy international airfare or equivalent transportation costs for company officials or incoming potential clients to Canada or to another approved location;
- the following, if incurred at arms-length to the applicant:
 - printing, computer and word processing;
 - legal and translation services;
 - international courier, freight and shipping of project documents and supporting material;
 - obtaining bid or performance bonds;
 - purchase of bid or tender documents;
 - consultants' fees (up to a maximum of 25% of the total PEMD contribution).

Applicants are responsible for all other costs.

**INELIGIBLE
COSTS**

Costs not identified above.

**PROJECT
NOTICE**

Due to the short lead time common in the international capital projects bidding process, a written notice of intent to submit an application (via letter, telex or fax) is acceptable to establish an effective date for eligible expenses.

Full documentation is due within three weeks of that date.

CLAIMS

Original receipts must be provided in all cases. Where unobtainable, an explanation satisfactory to the project officer must be provided.

Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.

Special Activities

ELIGIBILITY

Special Activities assistance is intended for sector-specific, non-sales trade associations and major or national horizontal trade associations. Activities undertaken by these associations must be for the benefit of their members and may include activities relating to the generic promotion of the association's products or services.

As with other activities, the focus of the projects must be on the development or increase of sales of Canadian goods or services in foreign markets.

AGRI-FOOD ASSOCIATIONS

The Special Activities element contains a separate component to deliver the Agri-food Trade Opportunities Strategies, a **joint initiative between Agriculture Canada and EAITC.**

DETAILS

For details, contact:

Advanced Technologies Division (TAE)
Phone (613) 996-1983 / Fax (613) 944-0050

Aerospace & Defence Programs Division (TAG)
Phone (613) 996-1814 / Fax (613) 996-9265

Agri-Food, Fisheries & Resources Division (TAA)
Phone (613) 995-1712 / Fax (613) 993-1103

Secondary Industries Division (TAC)
Phone (613) 996-0670 / Fax (613) 943-8820

International Financing, Capital Projects and Service
Industries Division (TPF)
Phone (613) 996-6213 / Fax (613) 943-1100

Administrative Details

APPLICATION PROCEDURES

Applications must be received at least six weeks prior to the planned activity. Companies cannot presume support until written approval is obtained through the legal agreement. No verbal assurances of approval can be provided at any time.

An activity period is established for each PEMD activity. This period is the allowable time frame within which to carry out the activity and claim reimbursement. It begins on the effective date which is the approval date for MDS and Small or New-to-Exporting Companies and the date of receipt of a fully completed application or notice of intent in the case of Capital Projects Bidding.

Project expenses are eligible only if incurred during the allowable activity period.

MDS AND SMALL OR NEW-TO-EXPORTING COMPANIES

After discussing your proposal with an officer at the International Trade Centre in your area (see the Annex), prepare the appropriate application form and submit it along with supporting documentation as required (e.g. the marketing plan) to the International Trade Centre.

CAPITAL PROJECTS BIDDING AND SPECIAL ACTIVITIES

Applications must be submitted along with required documentation directly to the Export and Investment Programs Division (TPE), External Affairs and International Trade Canada, 125 Sussex Dr., Ottawa, Ontario K1A 0G2. Fax (613) 995-5773.

**HOW
APPLICATIONS
ARE PROCESSED**

Completed applications are assigned to a project officer who evaluates the proposal against the eligibility criteria and the availability of program funds. The project officer will also obtain comments on the activity, market or other relevant considerations from EAITC's missions abroad, International Trade Centres, ISTC and other federal and provincial departments, as applicable.

Applicants will be notified of the results or, in the case of an incomplete application, any additional information requirements.

REPORTS

The reporting period is the time frame during which sales and/or contracts obtained by the applicant must be reported. The number of reports and the duration of the reporting period vary according to the type of activity as shown in the following chart.

Revenue/Sales Reports are used to analyze the success of marketing activities, to determine repayment of the PEMD contribution, to evaluate future requests and to assess overall performance of the program.

Type of Assistance	Activity Period	Reports
Market Development Strategies	12 months	Four reports, covering 4 years of sales. The first due 1 year after the approval date, the remaining 3 reports at 12 month intervals.
Small or New-to-Exporting Companies	6 months	Two reports, covering 2 years of sales. The first due 1 year from the approval date, the second due 12 months later.
Capital Projects Bidding	24 months	Four reports. The first due at the end of the activity period, the remaining 3 reports at 12 month intervals.

CLAIMS

Applicants are urged to submit their claim for payment (with a summary of the activity) as early as possible after the initiative has taken place. Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.

- Only the specific costs covered in the PEMD agreement can be claimed.
- Original receipts must be provided for all travel and other costs. For incoming visits, proof of payment and photocopy of the ticket are acceptable if the originals cannot be obtained. All receipts become the property of the Government of Canada and will not be returned.
- If the applicant cannot provide bills or receipts for per diem expenses claimed outside Canada, evidence acceptable to the program administrator must be provided for the number of days eligible for the per diem allowance (Capital Projects Bidding and Special Activities).
- Interim or progress claims should be submitted for all activities.

**PAYBACK
TERMS**

Companies will not repay more than the amount of the PEMD contribution. Each agreement contains a repayment clause that stipulates the terms under which the applicant will repay the Government of Canada. Repayment is based on all incremental revenue/sales/contracts made (less any Base of Sales documented on the application form), to the specified target market.

If PEMD assistance is provided more than once to the same applicant for activities in the same market area, all sales made in that market area must be reported on each of the PEMD projects and repayment made accordingly. Each project is a separate entity, with its own PEMD contribution and agreement.

The following chart outlines the payback terms for each PEMD element.

Activity Type	Repayment Basis	Amount	Due Date
Market Development Strategies	increased export sales	4%	with each of four Revenue/Sales reports
Small or New-to-Exporting Companies	increased export sales	4%	with each of two Revenue/Sales reports
Capital Projects Bidding	signing of contract	full amount of the PEMD contribution (see note)	date of contract signing

Note For Capital Projects Bidding, repayment of the entire PEMD contribution is required if the applicant is successful in obtaining any contract deemed by EAITC/ISTC to be related to the effort. However, in cases where the contract obtained is less than 10% of that anticipated, EAITC may agree to a reduced repayment where circumstances warrant.

**AUDIT
PROVISIONS**

All expenditures claimed under PEMD and all company sales are subject to audit at the discretion of the program administrator.

Annex

PROGRAM CONTACTS

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

Alberta

510-5th St. S.W., 11th Floor
Calgary, Alberta T2P 3S2
Phone (403) 292-6660 / Fax (403) 292-4578

Canada Place, 9700 Jasper Ave., Ste. 540
Edmonton, Alberta T5J 4C3
Phone (403) 495-2944 / Fax (403) 495-4507

British Columbia

Scotia Tower, 650 West Georgia St.
P.O. Box 11610, Ste. 900
Vancouver, British Columbia V6B 5H8
Phone (604) 666-0434 / Fax (604) 666-8330

Manitoba

330 Portage Ave., 8th Floor, P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba R3C 2V2
Phone (204) 983-8036 / Fax (204) 983-2187

New Brunswick

Assumption Place, 770 Main St., P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick E1C 8P9
Phone (506) 851-6452 / Fax (506) 851-6429

Newfoundland

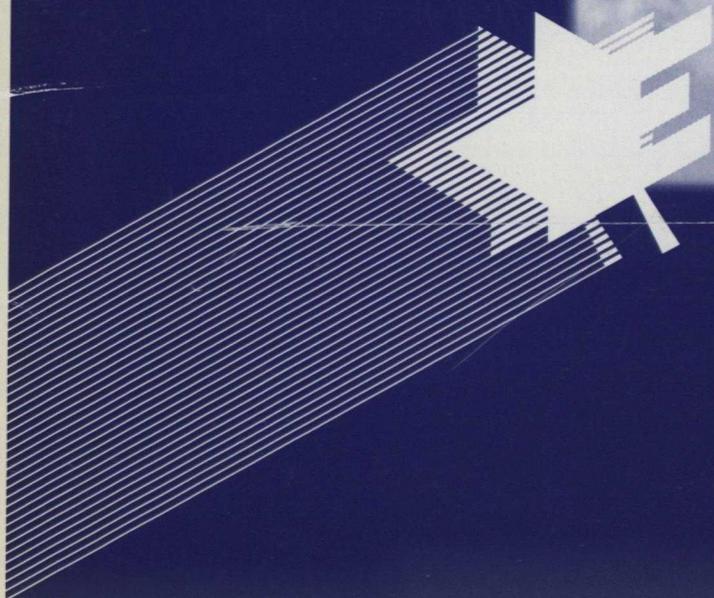
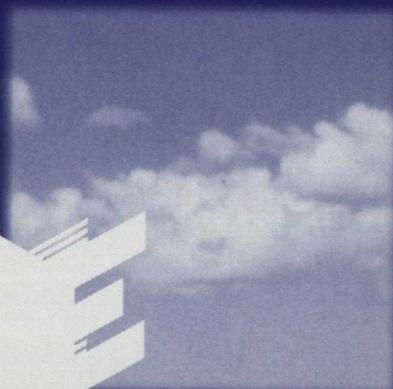
Atlantic Place, 215 Water St., Ste. 504, P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland A1B 3R9
Phone (709) 772-5511 / Fax (709) 772-2373

- Nova Scotia** Central Guarantee Trust Building, 1801 Hollis St.
P.O. Box 940, Stn. M, Halifax, Nova Scotia B3J 2V9
Phone (902) 426-7540 / Fax (902) 426-2624
- Ontario** Dominion Public Building, 1 Front St. West, 4th Floor
Toronto, Ontario M5J 1A4
Phone (416) 973-5053 / Fax (416) 973-8161
- Prince Edward
Island** Confederation Court Mall, 134 Kent St., Ste. 400
P.O. Box 1115, Charlottetown, PEI C1A 7M8
Phone (902) 566-7400 / Fax (902) 566-7450
- Québec** Stock Exchange Tower, 800 Victoria Square
Ste. 3800, P.O. Box 247
Montreal, Québec H4Z 1E8
Phone (514) 283-8185 / Fax (514) 283-8794
- Saskatchewan** 119-4th Avenue South, Ste. 401
Saskatoon, Saskatchewan S7K 5X2
Phone (306) 975-4353 / Fax (306) 975-5334

**For general trade inquiries,
call toll free INFO EXPORT 1-800-267-8376.**

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

G U I D E D E D U P D M E



MISER GAGNANT

À l'affût de nouveaux marchés avec le PDME

Canada

Storage
CA1 EA62 93B18 EXP
Program for Export Market
Development (Canada)
Backing a winner : how PEMD can
help you crack tough markets. --
43268274

Programme administré conjointement par :

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada

IMPRIMÉ AU CANADA



PAPIER RECYCLÉ



3 5036 20002281 0



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E

PDME

Programme de développement des marchés d'exportation

Guide

Table des matières

SOMMAIRE	1
LE NOUVEAU PDME	4
• But et objectif	
• Structure	
STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS	6
• Secteurs des services et de la technologie	
• Limites de contribution	
• Admissibilité des sociétés	
• Requérants non-admissibles	
• Admissibilité des projets	
• Plan de commercialisation	
• Projets non-admissibles	
• Évaluation	
• Coûts admissibles	
• Coûts non-admissibles	
• Demandes de paiement	
• Examen des projets	
PETITES ENTREPRISES OU ENTREPRISES NOVICES À L'EXPORTATION	13
• Limites de contribution	
• Admissibilité des sociétés	
• Requérants non-admissibles	
• Évaluation	
• Coûts admissibles	
• Coûts non-admissibles	
• Demandes de paiement	

SOUMISSIONS POUR PROJETS D'IMMOBILISATIONS	16
• Limites de contribution	
• Admissibilité des sociétés	
• Requérants non-admissibles	
• Admissibilité des projets	
• Évaluation	
• Coûts admissibles	
• Coûts non-admissibles	
• Préavis de demande	
• Demandes de paiement	
ACTIVITÉS SPÉCIALES	20
• Admissibilité	
• Détails	
DÉTAILS ADMINISTRATIFS	21
• Démarche à suivre pour la demande	
• <i>SDM et Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation</i>	
• <i>Soumissions pour projets d'immobilisations et Activités spéciales</i>	
• Traitement des demandes	
• Rapports	
• Demandes de paiement	
• Modalités de remboursement	
• Dispositions de vérification	
ANNEXE	26
• Renseignements sur le PDME	



Sommaire

Une vitalité nouvelle pour le PDME

Quand l'économie va mal, il est bon de se concentrer sur des formules qui ont fait leurs preuves. C'est pourquoi il a été décidé de revitaliser le *Programme de développement des marchés d'exportation*, une initiative du gouvernement fédéral destinée à inciter et à aider les sociétés canadiennes voulant ouvrir de nouveaux marchés à l'étranger.

Le PDME reste la pierre angulaire de la politique de stimulation du commerce international du gouvernement fédéral

À la suite de nombreuses consultations avec des représentants des secteurs privé et public à travers le pays, le PDME a été restructuré de manière à mieux servir les sociétés canadiennes qui cherchent à se faire une place sur un marché international difficile. Les caractéristiques du nouveau programme sont les suivantes :

- un accès plus facile
- une procédure simplifiée pour les demandes
- plus de coûts admissibles
- un engagement à plus long terme
- un délai de remboursement prolongé.

Depuis sa création, en 1971, le PDME a aidé plus de 24 500 sociétés canadiennes à vendre pour plus de 11,3 milliards de dollars de produits et de services à l'étranger. On estime ainsi à 220 000 années personnes les emplois créés par ces ventes. Le PDME n'a jamais été un programme de subvention, de prêt ou de droit pour les entreprises canadiennes. Le nouveau PDME revitalisé promet, en plus de l'**engagement** à long terme qui est nécessaire aujourd'hui pour conquérir les marchés mondiaux, un esprit de **partenariat** et de **partage des risques** avec le secteur privé.

Plus accessible, plus simple, plus rapide

Le Programme comporte désormais quatre grands volets : Stratégie de développement des marchés (SDM), Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisations et Activités spéciales. La SDM est l'élément principal du nouveau PDME. Elle supprime le besoin de faire une demande

distincte pour chaque partie d'un effort d'exportation et permettra de simplifier le processus, le rendant plus efficace et allégeant ainsi le fardeau administratif des participants au Programme.

La base de la demande SDM sera le plan de commercialisation ou d'affaires de la société désireuse d'exporter. Dans les Centres du commerce international du gouvernement fédéral, un personnel spécialisé se tiendra à la disposition des requérants pour les aider à formuler une stratégie à long terme, axée sur un marché ou un créneau commercial spécifique à l'étranger.

*Plus de coûts
admissibles; un
engagement à plus long
terme*

L'aide consentie, allant jusqu'à 50 % des coûts encourus, couvrira une plus grande variété d'activités telles que les voyages, la mise à l'essai des produits aux fins de certification, les honoraires juridiques, les frais de démonstration et les autres dépenses nécessaires à l'exécution du plan de commercialisation. Cette aide PDME-SDM sera disponible pour une période allant jusqu'à un an et sera basée sur un plan à long terme. Le PDME-SDM contribuera aussi à la modification et à la réorientation du plan de commercialisation en fonction de l'évolution de la situation des marchés mondiaux. La SDM a été conçue principalement pour les sociétés ayant un chiffre d'affaires supérieur à 250 000 \$ et inférieur à 50 millions de dollars.

Une aide plus adaptée

Le PDME revitalisé continuera d'aider les petites entreprises et celles qui n'ont jamais exporté, en leur permettant de se lancer sur les marchés internationaux sans avoir à assumer une charge financière excessive. Les sociétés ayant des besoins de commercialisation cycliques seront également admissibles. Le volet Soumissions pour projets d'immobilisations du PDME reste en grande partie inchangé, tandis que l'élément Activités spéciales a été remanié pour mieux répondre aux besoins des associations commerciales satisfaisant les critères d'admissibilité du PDME.

*Délai de
remboursement
prolongé*

Le PDME continue de se définir comme un investissement dans une société canadienne décidée à se développer sur les marchés internationaux. Les fonds sont maintenant remboursables sur la base de 4 % des ventes annuelles additionnelles, chaque année, et ce, sur une période de

quatre ans, jusqu'à concurrence du montant de la contribution du PDME.

*Ensemble, nous
pouvons conquérir des
marchés difficiles*

De nos jours, pour réussir sur les marchés mondiaux, il faut savoir innover, offrir de la qualité et de la performance, avoir une philosophie de partenariat, de partage des risques, de persévérance et de souplesse. Le PDME est à la base de ce partenariat.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) relève de la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), et est administré conjointement avec Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC).

Pour être admissibles, les requérants doivent s'inscrire auprès du Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) d'AECEC ou du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC. Les formulaires d'inscription à ces bases de données sont disponibles dans les Centres du commerce international à travers le Canada.

Avant de soumettre une demande auprès du PDME, on encourage fortement les entreprises à bien se renseigner sur leur marché cible. Un délégué commercial ou un autre spécialiste de l'Ambassade du Canada ou du Consulat dans le marché visé sont en mesure de fournir une information pertinente et des conseils quant aux mérites du plan, d'un point de vue du marché. Les entreprises devraient aussi rendre visite ou communiquer avec le Centre du commerce international le plus près (voir les adresses en annexe) afin de revoir la proposition avec l'un des responsables.

*Le but de ce livret est de servir de guide
et est sujet à des modifications.*

*Les décisions finales quant à l'admissibilité et à l'interprétation
des critères d'admissibilité relèvent entièrement des agents responsables
de la gestion du programme*

Date de publication: avril 1993

Le nouveau PDME

Le partage des risques entre partenaires

Après deux décennies d'existence, le très populaire Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a été considérablement modifié et simplifié, afin qu'il soit plus facile pour les sociétés de demander au gouvernement fédéral une aide à la commercialisation liée à l'exportation.

Le PDME est un programme de partage des risques financiers, qui donne aussi accès à des renseignements sur les marchés internationaux tout en offrant des services destinés à faciliter les exportations.

Établissant une relation de partenariat entre le gouvernement et la société, le nouveau programme permet à cette dernière de prendre le temps d'étudier en détail son marché cible. De plus, il est conçu pour être adapté facilement aux changements des conditions de marché.

BUT ET OBJECTIF

D'une manière générale, le PDME a pour but d'augmenter la prospérité du Canada et sa compétitivité sur les marchés internationaux.

Plus spécifiquement, l'objectif du PDME est d'augmenter les ventes à l'exportation de biens et services canadiens en couvrant une partie des coûts que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient pas engager seules, et donc en réduisant les risques liés à l'ouverture d'un marché étranger.

STRUCTURE

Le PDME comporte désormais quatre éléments principaux : Stratégie de développement des marchés (SDM), Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisations et Activités spéciales.

Le nouveau volet SDM regroupe cinq composantes de l'ancien PDME*, auxquelles s'ajoutent de nouvelles options qui répondent aux nécessités de l'environnement moderne des affaires. La SDM aidera les sociétés par le biais d'évaluations des plans de commercialisation structurés

pour la pénétration des marchés internationaux. Conçue tant pour les exportateurs chevronnés que pour les novices, elle partagera avec le secteur privé les risques de ses initiatives de commercialisation à l'étranger.

** La SDM remplace les éléments antérieurs tels que les visites d'identification de débouchés, la participation à des foires commerciales à l'étranger, les visites d'acheteurs étrangers, les projets novateurs et les accords de commercialisation.*

Stratégie de développement des marchés

Une aide globale

La Stratégie de développement des marchés (SDM) tient compte du fait que la concurrence croissante sur les marchés internationaux nécessite une planification commerciale à plus long terme.

Au lieu d'approuver séparément une série de projets, comme c'était le cas par le passé, la SDM consentira désormais une aide globale pour couvrir les visites, la participation aux foires et les initiatives d'aide à la vente, le tout dans le cadre du plan de commercialisation annuel de la société requérante.

Plus simple, efficace

Ceci réduira la charge administrative de la société, rendant le processus plus simple et plus efficace. La SDM rapprochera les délégués commerciaux de leurs clients et permettra de traiter plus efficacement un nombre limité de dossiers plus importants, pour une gamme plus importante d'activités.

Le nouveau volet SDM a aussi été conçu de manière à tenir compte des besoins particuliers des secteurs des services et de la technologie.

SECTEUR DES SERVICES

Actuellement, l'industrie des services représente 66 % du PIB et 71 % des emplois au Canada. Pourtant, le potentiel de ce secteur à l'exportation reste inexploité. Afin de répondre à cette lacune, les critères de chiffre d'affaires minimum ont été révisés dans le nouveau PDME, pour tenir compte du fait que certaines sociétés de services peuvent connaître le succès à l'étranger avant de réussir au Canada. D'autre part, la diversité du secteur des services a également été prise en compte dans la définition de la SDM.

SECTEUR DE LA HAUTE TECHNOLOGIE

Pour s'assurer que les sociétés de ce secteur bénéficient de bonnes conditions d'accès au PDME, les trois principaux aspects de la haute technologie — les résultats, les apports et les partenariats stratégiques de sociétés — sont maintenant couverts de manière détaillée dans le plan de

commercialisation à long terme qui doit être fourni par le requérant. Les modifications apportées aux directives et aux critères d'admissibilité du PDME reconnaissent le fait que les conditions d'exportation ne sont pas les mêmes dans le secteur de la haute technologie que dans celui des services ou de la transformation.

LIMITES DE CONTRIBUTION

- La contribution du PDME est d'un minimum de 5 000 \$ et d'un maximum de 35 000 \$ par demande.
- Les dépenses admissibles seront partagées sur une base de 50-50.
- Les fonds doivent être déboursés dans les 13 mois suivant la date d'approbation.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* ou son équivalent provincial, être établies au Canada et y être actives.
- être inscrites au Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR).
- avoir prouvé qu'elles ont la capacité d'entreprendre le projet soumis tout en poursuivant leurs activités normales et compte tenu des ressources supplémentaires que nécessitera ce projet.

La société devra avoir :

- la structure de gestion et la compétence voulues pour entreprendre les activités proposées et les mener à bien;
- la capacité financière d'assumer le projet. Ceci suppose, entre autres, une marge de crédit et une valeur nette suffisantes pour financer les efforts de développement du marché;
- une capacité de production excédentaire suffisante pour fournir le nouveau marché;
- une capacité commerciale satisfaisante pour entreprendre le projet, un bon plan de commercialisation,

une équipe de gestion compétente et un personnel de vente adéquat (ou la capacité de le recruter);

- un produit éprouvé, ayant déjà été commercialisé au Canada ou à l'étranger.

Le contenu canadien de la gamme de produits de la société visée par le projet d'exportation doit être de 60 % au minimum.

La société devra s'être acquittée de toutes ses obligations envers le Gouvernement canadien.

On accordera la préférence aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 250 000 \$ et est inférieur à 50 millions de dollars.

REQUÉRANTS NON- ADMISSIBLES

Les requérants non-admissibles incluent les organismes publics, les sociétés de la Couronne, celles dont la Couronne détient plus de 50% des actifs ainsi que leurs filiales ou entreprises associées, et les organismes sans but lucratif.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

On entend par marché cible un pays ou un groupe de pays situés dans la même région ou dans un secteur industriel donné. Pour qu'un projet soit admissible à une aide dans le cadre de la SDM :

- les objectifs doivent avoir pour base un plan de commercialisation prévoyant un certain nombre d'activités réparties sur une période identifiée dans l'application;
- aucune de ces activités ne peut représenter une part trop importante du projet total admissible;
- le chiffre d'affaires escompté à l'issue du projet doit être spécifié dans la demande;
- la demande doit être signée par le directeur de l'exploitation de la société ou son équivalent.

Les requérants ne sont admissibles qu'à un projet à la fois dans le cadre de la SDM et à un projet par marché cible.

PLAN DE COMMERCIALI- SATION

La SDM utilisera un formulaire de demande particulier et chaque demande devra désormais être accompagnée d'un plan de commercialisation à long terme développé et fourni par la société requérante.

Le plan de commercialisation de base comprendra les éléments suivants :

- énoncé de mission (ce que la société fait);
- objectifs commerciaux pour les trois prochaines années;
- identification des principaux produits et/ou services de la société;
- identification des marchés de la société;
- évaluation du degré de satisfaction des besoins de la clientèle par les produits et/ou services de la société;
- description du potentiel du marché;
- description de la manière dont la société compte réaliser ses objectifs, incluant :
 - la stratégie globale
 - la stratégie de concurrence
 - la promotion;
- identification des problèmes potentiels de la société et solutions envisagées;
- description de la manière dont la société se propose de servir la clientèle de façon satisfaisante.

PROJETS NON ADMISSIBLES

Les projets suivants seront rejetés :

- activités se limitant à des visites répétées sur un marché cible dans un but d'identification. Les voyages doivent être effectués pour des besoins directement liés à l'exécution du plan de commercialisation (recherche de représentants et de distributeurs, formation du personnel de vente, etc.)
- projets organisés par tout ordre de gouvernement et/ou leurs agences ou recevant déjà une aide financière de la part d'un tel organisme.

ÉVALUATION

Le personnel des Centres du commerce international ont doté leurs agents de la formation nécessaire pour qu'ils puissent travailler de façon efficace avec leurs clients lors de l'évaluation des plans de commercialisation soumis par les sociétés.

Dans l'évaluation des demandes, les agents tiendront compte des facteurs suivants :

- critères d'admissibilité de la société et du projet;
- réalisme et logique du plan de commercialisation de la société;
- estimation des chances de réussite par différentes sources telles que les délégués commerciaux en poste à l'étranger et les spécialistes de pays ou de secteur d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et d'Industrie Sciences et Technologie Canada, tant à Ottawa que dans la région où la demande est évaluée;
- une évaluation des avantages pour le Canada dans son ensemble, par exemple, les possibilités d'exportations directes de biens et services, le potentiel de sous-traitance, etc.
- tout autre facteur qui, de l'avis de l'agent, peut avoir un impact significatif sur le projet.

COÛTS ADMISSIBLES

Les dépenses raisonnablement encourues dans le cadre de l'exécution du plan de commercialisation internationale peuvent être admissibles, à condition de rester dans les limites des pratiques commerciales courantes et d'avoir été engagées sans lien de dépendance avec le requérant. Ces dépenses doivent être détaillées dans le contrat de contribution.

On prévoit aussi maintenant l'approbation de demandes pour des retours sur le terrain pour pénétrer un marché donné. Les coûts partagés admissibles (50%) restent inchangés :

- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût de transport équivalent pour une visite au marché cible;
- frais de participation à des foires commerciales dans le marché cible;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût de transport équivalent pour la visite des installations canadiennes du requérant, par des acheteurs étrangers.

**NOUVEAUX
COÛTS
ADMISSIBLES**

S'y ajoutent de nouveaux coûts admissibles, tels que :

- mise à l'essai de produits par des organismes de normalisation à l'étranger aux fins de certification;
- frais juridiques liés aux ententes commerciales à l'étranger;
- étiquetage/conformité des étiquettes;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique au Canada ou le coût de transport équivalent de personnel à l'étranger pour fins de formation;
- dépenses de démonstration;
- production d'une présentation vidéo, documentation ou dépliant conçu spécifiquement pour un marché cible;

Les requérants devront assumer tous les autres frais.

Souplesse

Des modifications pourront être apportées à la convention, à condition de respecter son objet original et d'avoir été soumises et approuvées par écrit avant d'être entreprises. Ceci s'applique entre autres aux changements apportés au plan de commercialisation original pour répondre à une évolution des conditions de marché.

**COÛTS NON
ADMISSIBLES**

Le PDME ne couvrira pas :

- le coût des produits (incluant les échantillons);
- les coûts normaux de transport des produits vers le marché cible, sauf pour la participation à une foire commerciale ou pour la démonstration de produits;
- le coût de traduction dans l'une ou l'autre des langues officielles du Canada;
- les salaires et les commissions;
- les coûts de préparation du plan de commercialisation international.
- les frais de représentation et de réception;
- les frais de séjour (hôtel et repas);

- la TVA (telle que perçue par les gouvernements étrangers);
- la TPS.

**DEMANDES DE
PAIEMENT**

Les demandes de paiement doivent être soumises au moins une fois tous les six mois à compter de la date d'entrée en vigueur de la demande.

Seuls les reçus originaux seront admissibles. Dans les cas où le reçu original ne serait pas disponible, une explication satisfaisante doit être soumise à l'agent de projet.

Les demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration d'une activité ne seront pas acceptées.

**EXAMEN
DES PROJETS**

Il y aura examen des projets selon le calendrier convenu au moment de l'évaluation ou de l'approbation. Cet examen tiendra compte des ajustements ou des modifications apportés au plan de commercialisation.

Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation

*Des occasions plus
nombreuses pour une
plus grande gamme
d'entreprises*

Le nouveau PDME tient compte du fait qu'un nombre important d'entreprises canadiennes n'ont pas une capacité soutenue d'exporter. Cela tient en général d'un manque de connaissance ou de capacité au sein même de l'entreprise.

Ce volet du programme vise à aider tant les petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation que celles dont les besoins d'aide à l'exportation sont cycliques. Il permet à ces entreprises de poursuivre des occasions d'exportation ponctuelles, soit par le biais d'une visite pour identifier un marché potentiel, ou encore en participant à une foire commerciale internationale.

LIMITES DE CONTRIBUTION

La contribution maximale du PDME est de 7 500 \$ par demande.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* ou son équivalent provincial, être établies au Canada et y être actives.
- être inscrites au Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR).
- la société devra s'être acquittée de toutes ses obligations envers le Gouvernement canadien.

Le contenu canadien de la gamme de produits de la société visée par le projet d'exportation doit être de 60 % au minimum.

Une préférence sera accordée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 250 000 \$.

**REQUÉRANTS
NON-
ADMISSIBLES**

Les requérants non-admissibles incluent les organismes publics, les sociétés de la Couronne, celles dont la Couronne détient plus de 50% des actifs ainsi que leurs filiales ou entreprises associées, et les organismes sans but lucratif.

ÉVALUATION

Les agents des Centres du commerce international étudieront les demandes en fonction des critères d'admissibilité liés à l'entreprise et aux coûts, avant d'approuver le financement.

**COÛTS
ADMISSIBLES**

Le PDME partagera jusqu'à concurrence de 50 % :

- le coût du billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport dans le cadre d'une visite d'identification de marché approuvée

et/ou

- les frais de participation à une foire commerciale à l'extérieur du Canada.

La contribution du PDME se limite à deux projets approuvés par exercice financier.

**COÛTS NON
ADMISSIBLES**

Le PDME ne couvrira pas :

- le coût des produits (échantillons compris), sauf aux fins de participation à une foire commerciale;
- le coût de traduction dans l'une ou l'autre des langues officielles du Canada;
- le salaire des employés ou les commissions;
- les frais de représentation et de réception;
- les frais de séjour (hôtel et repas);
- la TVA (telle que perçue par les gouvernements étrangers);
- la TPS.

**DEMANDES DE
PAIEMENT**

Seuls les reçus originaux seront admissibles. Dans les cas où le reçu original ne serait pas disponible, une explication satisfaisante doit être soumise à l'agent de projet.

Les demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration d'une activité ne seront pas acceptées.

Soumissions pour projets d'immobilisations

*Aide aux sociétés
canadiennes
d'ingénierie, de
construction,
d'architecture et de
gestion conseil*

En vertu du PDME, une contribution est versée aux sociétés canadiennes pour la préparation de soumissions ou de propositions en vue de la signature d'un marché afin d'aider ces sociétés à soumissionner dans le cadre des grands projets d'immobilisations à l'étranger.

Cet élément du nouveau PDME est le même que par le passé et s'applique à des soumissions concernant de grands projets d'immobilisations, qu'ils soient ouverts à la concurrence internationale ou qu'ils soient entrepris par des pays à planification centralisée ou à économie de transition. Il n'est pas conçu pour la création de co-entreprises à l'étranger.

Les soumissions doivent viser la fourniture de biens et de services canadiens dans des domaines tels que l'ingénierie, la construction, l'architecture et la gestion conseil.

LIMITES DE CONTRIBUTION

- La contribution du PDME par demande sera d'au moins 25 000 \$ et d'au plus 250 000 \$.
- La contribution ne pourra pas dépasser 500 000 \$ par requérant au cours de chaque exercice financier du gouvernement.
- Dans le cas de consortiums temporaires, la contribution maximale est fixée à 400 000 \$ par projet.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* ou son équivalent provincial, être établies au Canada et y être actives.
- être inscrites au Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR).

- démontrer clairement qu'elle est en mesure de réaliser le projet.
- être financièrement en mesure de compléter le projet avec succès.
- avoir un produit ou un service exportable qui devrait rencontrer les exigences de contenu canadien de 60 %.
- avoir complété les rapports nécessaires et s'être acquittées des montants dus pour toute demande antérieure auprès du Gouvernement canadien.

Les critères d'admissibilité du PDME privilégient les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse le million de dollars.

Un sous-traitant qui présente une soumission à un entrepreneur principal canadien ou étranger pour un projet réalisé à l'extérieur du pays peut avoir droit à une aide en vertu du PDME si au moins l'une des conditions suivantes est respectée :

- il doit se rendre à l'extérieur du Canada pour négocier directement avec le client étranger ou son agent, ou pour obtenir l'information nécessaire à la préparation de la soumission;
- l'entrepreneur principal a demandé ou a l'intention de demander des soumissions étrangères;
- les produits et les services fournis à l'entrepreneur principal constituent une part essentielle de l'ensemble des biens et des services destinés à l'exportation;
- le sous-traitant doit assurer le suivi à l'extérieur du Canada.

REQUÉRANTS NON- ADMISSIBLES

Les requérants non-admissibles incluent les organismes publics, les sociétés de la Couronne, celles dont la Couronne détient plus de 50% des actifs ainsi que leurs filiales ou entreprises associées, et les organismes sans but lucratif.

Le sous-traitant n'a pas droit à une aide si sa responsabilité se limite à livrer au Canada des biens à l'entrepreneur principal.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

La valeur de la soumission du requérant doit être supérieure à un million de dollars.

Aucune aide n'est disponible quand plusieurs sociétés canadiennes se font concurrence pour obtenir le même contrat ou pour la préparation d'une soumission courante en vue d'assurer l'approvisionnement général d'un client de longue date en produits disponibles dans le commerce.

ÉVALUATION

Lors de l'évaluation d'une demande, on tient compte des éléments suivants :

- la soumission est-elle nettement plus importante et présente-t-elle plus de risques que celles que la société fait habituellement?
- les chances de réussite de la soumission sont-elles raisonnables?
- dans les cas de consortiums temporaires, chaque société du consortium satisfait-elle aux critères d'admissibilité du Programme?

Un comité décide de l'approbation des projets.

COÛTS ADMISSIBLES

L'aide du PDME à une soumission pour un projet d'immobilisations comprend, comme par le passé :

- une indemnité quotidienne de 100 \$ au Canada et de 150 \$ lors d'un séjour à l'étranger pour les employés professionnels travaillant à la préparation d'une soumission et à d'autres aspects du projet. Le personnel administratif et de soutien, comme les secrétaires et les commis, n'a pas droit à cette indemnité dont le montant maximum est limité à 75 % de la contribution totale du PDME.
- Le PDME prend en charge de 50 % des coûts suivants :
 - le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût de transport équivalent pour des employés de la société ou d'éventuels clients venant au Canada ou se rendant à toute autre destination approuvée;
 - les dépenses engagées sans lien de dépendance avec le requérant pour les biens et services suivants :
 - impression, informatique et traitement de texte;

- services juridiques et de traduction;
- messageries internationales et expédition de documents officiels et de matériel d'appoint;
- obtention d'une caution de soumission ou d'une caution de bonne exécution;
- achat de documents de soumission ou d'appel d'offres;
- honoraires d'experts-conseils (jusqu'à concurrence de 25 % de la contribution totale du PDME).

Tous les autres frais incombent aux requérants.

**COÛTS NON
ADMISSIBLES**

Les coûts non identifiés ci-haut.

**PRÉAVIS DE
DEMANDE**

Le calendrier des appels d'offres internationaux étant le plus souvent serré, un avis écrit de l'intention de soumettre une demande (par courrier, télécopieur ou téléscripneur) suffit pour fixer la date à partir de laquelle les dépenses encourues seront éventuellement admissibles.

La documentation complète doit alors être présentée dans les trois semaines qui suivent.

**DEMANDES DE
PAIEMENT**

Seuls les reçus originaux seront admissibles. Dans les cas où le reçu original ne serait pas disponible, une explication satisfaisante doit être soumise à l'agent de projet.

Les demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration d'une activité ne seront pas acceptées.

Activités spéciales

ADMISSIBILITÉ

L'aide au titre des Activités spéciales est destinée aux associations qui ne s'adonnent pas à la vente et qui se consacrent à des secteurs d'activités particuliers, et à des associations commerciales nationales, dont les activités sont horizontales. Pour être admissibles, les activités de ces associations doivent être organisées au profit de leurs membres. Il peut s'agir, entre autres, d'activités visant à la promotion de l'ensemble des produits ou services fournis par les membres de l'association.

Comme dans le cas des autres activités qui intéressent le PDME, les projets doivent chercher à stimuler ou à accroître les ventes de biens ou services canadiens à l'étranger.

ASSOCIATIONS AGRO- ALIMENTAIRES

La composante Activités spéciales comprend aussi une section portant sur les Stratégies de conquête des marchés de produits agro-alimentaires, **une initiative conjointe d'Agriculture Canada et d'AECEC.**

DÉTAILS

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

Direction des Technologies de Pointe (TAE)
Téléphone (613) 996-1983 / Télécopieur (613) 944-0050

Direction des Programmes de Défense
et de l'Aérospatiale (TAG)
Téléphone (613) 996-1814 / Télécopieur (613) 996-9265

Direction de l'Agro-alimentaire, des Pêcheries
et de Ressources (TAA)
Téléphone (613) 995-1712 / Télécopieur (613) 993-1103

Direction des Industries Secondaires (TAC)
Téléphone (613) 996-0670 / Télécopieur (613) 943-8820

Direction des Services Financiers et des Services aux
Entreprises (TPF)
Téléphone (613) 996-6213 / Télécopieur (613) 943-1100

Détails administratifs

DÉMARCHE À SUIVRE POUR LES DEMANDES

Les demandes doivent être reçues au moins six semaines avant l'activité prévue. Les sociétés ne peuvent compter sur un appui tant et aussi longtemps qu'elles n'auront obtenu l'approbation écrite par le biais d'une entente légale. Aucune assurance verbale ne peut être accordée en aucun temps.

Chaque activité du PDME se voit allouer une durée pour réaliser cette activité et pour soumettre la demande de paiement. Elle commence à la date d'entrée en vigueur dans le cadre du volet Stratégie de développement des marchés ou du volet Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation, ainsi qu'à compter de soit la date de réception de la demande en bonne et due forme, ou de l'avis d'intention dans le cas des soumissions pour projets d'immobilisations.

Seules les dépenses de projet encourues pendant la période d'activité sont remboursables.

SDM et PETITES ENTREPRISES OU ENTREPRISES NOVICES À L'EX- PORTATION

Après avoir discuté de votre proposition avec un agent du Centre du commerce international de votre région, (voir l'Annexe), remplissez le formulaire de demande approprié et présentez-le, avec la documentation exigée à l'appui (par exemple le plan de commercialisation), au Centre du commerce international.

SOUMISSIONS POUR PROJETS D'IMMOBI- LISATIONS et ACTIVITÉS SPÉCIALES

Les demandes de contribution au titre de ces éléments du PDME doivent être adressées directement, avec la documentation exigée à l'appui, à la Direction des programmes d'exportation et d'investissements (TPE), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Télécopieur (613) 995-5773.

**LE TRAITEMENT
DES DEMANDES**

Les demandes complétées sont assignées à un agent de projet qui étudie la demande sur la base des critères d'admissibilité et de la disponibilité des fonds. L'agent de projet se renseignera aussi auprès des missions d'AECEC à l'étranger, des Centres du commerce international, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et d'autres ministères fédéraux ou provinciaux, le cas échéant, pour obtenir des commentaires sur l'activité, le marché ou pour toute autre considération.

Les requérants seront informés des résultats ou, le cas échéant, ils seront contactés si la demande est incomplète ou si des renseignements supplémentaires sont requis.

RAPPORTS

La période de rapport est celle pendant laquelle le requérant doit faire rapport des ventes ou des contrats obtenus. Le nombre et la fréquence de ces rapports varient selon le type d'activité (voir tableau ci-dessous).

Les rapports de ventes et de recettes servent à évaluer le degré de réussite des activités de commercialisation, à calculer le remboursement de la contribution du PDME, à évaluer les besoins à venir ainsi que la performance d'ensemble du programme.

Forme d'aide	Période d'activité	Rapports
Stratégie de développement des marchés	12 mois	Quatre rapports, couvrant 4 années de ventes, le premier rapport étant dû un an après la date d'approbation, les trois autres étant dus à des intervalles de 12 mois.
Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation	6 mois	Deux rapports, couvrant deux années de ventes, le premier étant dû un an après la date d'approbation, le second 12 mois plus tard.
Soumissions pour projets d'immobilisations	24 mois	Quatre rapports, le premier étant dû à la fin de la période d'activité, les trois autres étant dus à des intervalles de 12 mois.

DEMANDES DE PAIEMENT

Les requérants sont invités à présenter leurs demandes de paiement (et un résumé de l'activité) dès que possible une fois l'initiative terminée. Les demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration seront rejetées.

- Seuls les coûts explicitement couverts par la convention avec le PDME sont admissibles.
- Il faut présenter les reçus originaux pour tous les frais de déplacement ou autres. Dans le cas des visites au Canada, le requérant pourra présenter une preuve de paiement et une photocopie du billet s'il est impossible de se procurer l'original de celui-ci. Tous les reçus deviennent la propriété du gouvernement du Canada et ne seront pas rendus.
- Tout requérant qui ne peut remettre des factures ou des reçus au titre des indemnités de séjour à l'étranger (pour les Projets d'immobilisations et les Activités spéciales) devra fournir au responsable du projet une preuve satisfaisante du nombre de jours donnant droit à ces indemnités.
- Le requérant soumettra des demandes de paiement provisoires ou d'étape pour toutes les activités.

MODALITÉS DE REMBOURSE- MENT

Le montant remboursé par les entreprises ne dépassera en aucun temps le montant de la contribution du PDME. Il y a dans chaque convention une clause de remboursement qui fixe les modalités de remboursement du requérant au Gouvernement du Canada. Ce remboursement est fonction de l'ensemble des recettes et des ventes réalisées, (moins toute base des ventes indiquée sur le formulaire de demande), dans le marché cible.

Si un requérant bénéficie plusieurs fois de l'aide du PDME pour des activités sur un même marché, il devra déclarer toutes les ventes réalisées sur ce marché pour chacun des projets du PDME et faire les remboursements correspondants. Chaque projet est une entité distincte avec sa propre contribution du PDME et sa propre convention.

Le tableau suivant décrit les modalités de remboursement pour chacun des volets du PDME.

Type d'activité	Base de remboursement	Montant	Date d'exigibilité
Stratégie de développement des marchés	ventes accrues à l'exportation	4 %	avec chacun des quatre rapports de revenus/ventes
Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation	ventes accrues à l'exportation	4 %	avec chacun des deux rapports de revenus/ventes
Soumissions pour projets d'immobilisations	la signature d'un contrat	montant total de l'apport du PDME (voir note)	à la date de signature du contrat

Nota : Dans le cas des soumissions pour un projet d'immobilisations, le requérant devra rembourser la totalité de la contribution du PDME si, de l'avis d'AECEC ou d'ISTC, l'obtention d'un marché est rattachée à l'effort du Programme. Toutefois, dans les cas où la valeur du contrat obtenue est inférieure à 10 % du montant prévu, AECEC pourra consentir à réduire le montant du remboursement s'il y a lieu.

**DISPOSITIONS
DE
VÉRIFICATION**

Toutes les dépenses réclamées dans le cadre du PDME et toutes les ventes de l'entreprise peuvent faire l'objet d'une vérification, et ce, à la discrétion du responsable du projet.

Annexe

RENSEIGNEMENTS SUR LE PDME

CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Alberta	510, 5 ^e Rue sud-ouest, 11 ^e étage Calgary (Alberta) T2P 3S2 Téléphone (403) 292-6660 / Télécopieur (403) 292-4578 9700, avenue Jasper, bureau 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone (403) 495-2944 / Télécopieur (403) 495-4507
Colombie- Britannique	650, rue West Georgia, bureau 900, C.P.11610 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5H8 Téléphone (604) 666-0434 / Télécopieur (604) 666-8330
Île-du-Prince- Édouard	134, rue Kent, bureau 400, C.P. 1115 Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8 Téléphone (902) 566-7400 / Télécopieur (902) 566-7450
Manitoba	330, avenue Portage, 8 ^e étage, C.P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2 Téléphone (204) 983-8036 / Télécopieur (204) 983-2187
Nouveau-Brunswick	770, rue Main, C.P. 1210 Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9 Téléphone (506) 851-6452 / Télécopieur (506) 851-6429
Nouvelle-Écosse	1801, rue Hollis, C.P. 940, succursale M Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9 Téléphone (902) 426-7540 / Télécopieur (902) 426-2624

Ontario

1, rue Front ouest, 4^e étage
Toronto (Ontario) M5J 1A4
Téléphone (416) 973-5053 / Télécopieur (416) 973-8161

Québec

800, square Victoria, bureau 3800, C.P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone (514) 283-8185 / Télécopieur (514) 283-8794

Saskatchewan

119, 4^e Avenue sud, bureau 401
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2
Téléphone (306) 975-4353 / Télécopieur (306) 975-5334

Terre-Neuve

215, rue Water, bureau 504, C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9
Téléphone (709) 772-5511 / Télécopieur (709) 772-2373

**Pour obtenir des
renseignements généraux
sur le commerce,
appelez Info Export sans frais au numéro
1-800-267-8376.**