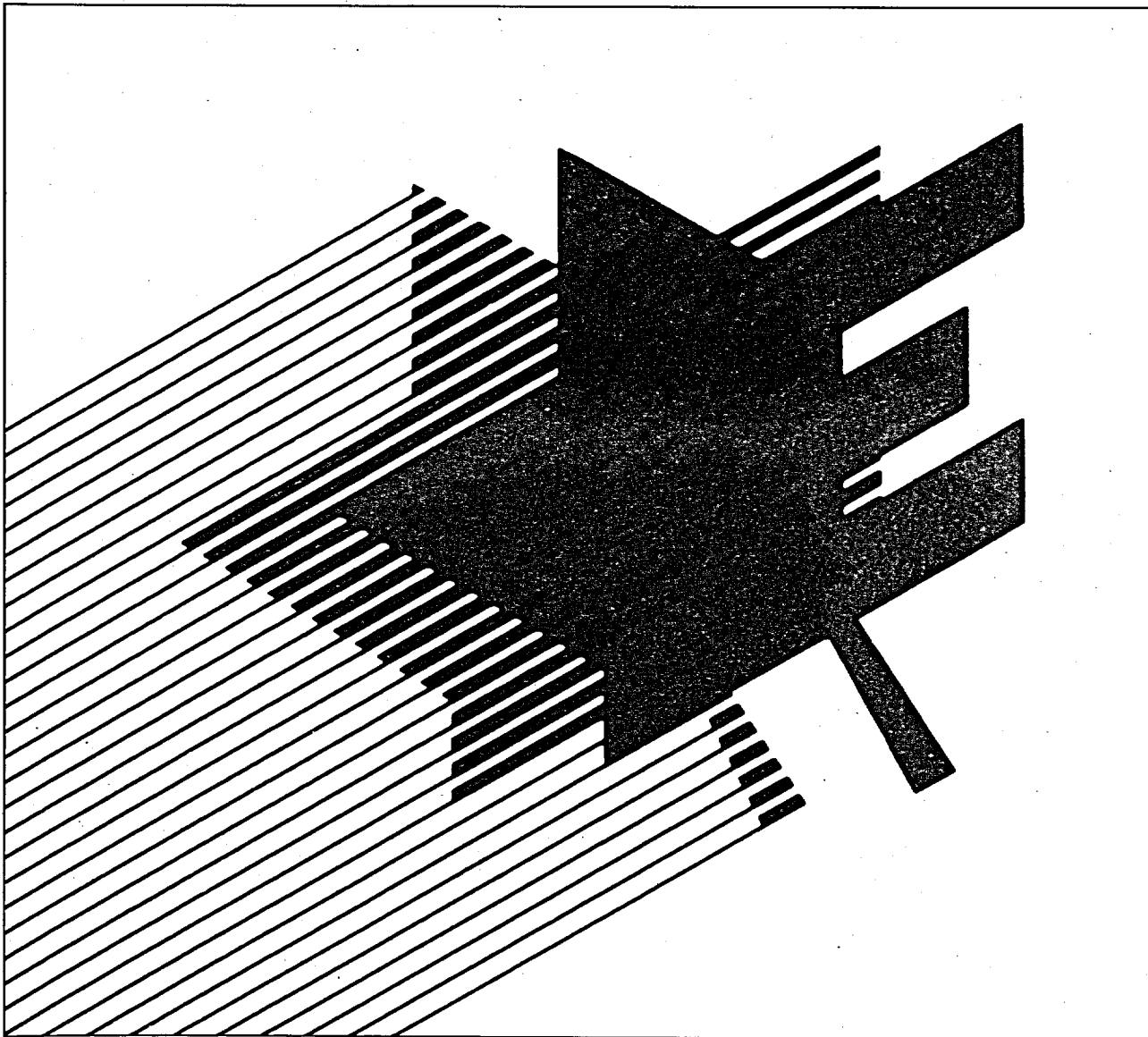


doc
CA1
EA62
92P62
EXF

.b2522275 (E)
.b2522287 (F)

Program for port Market Development PEMD Handbook

A Financial Assistance Program for Canadian Exporters



June 1992

External Affairs and
International Trade Canada

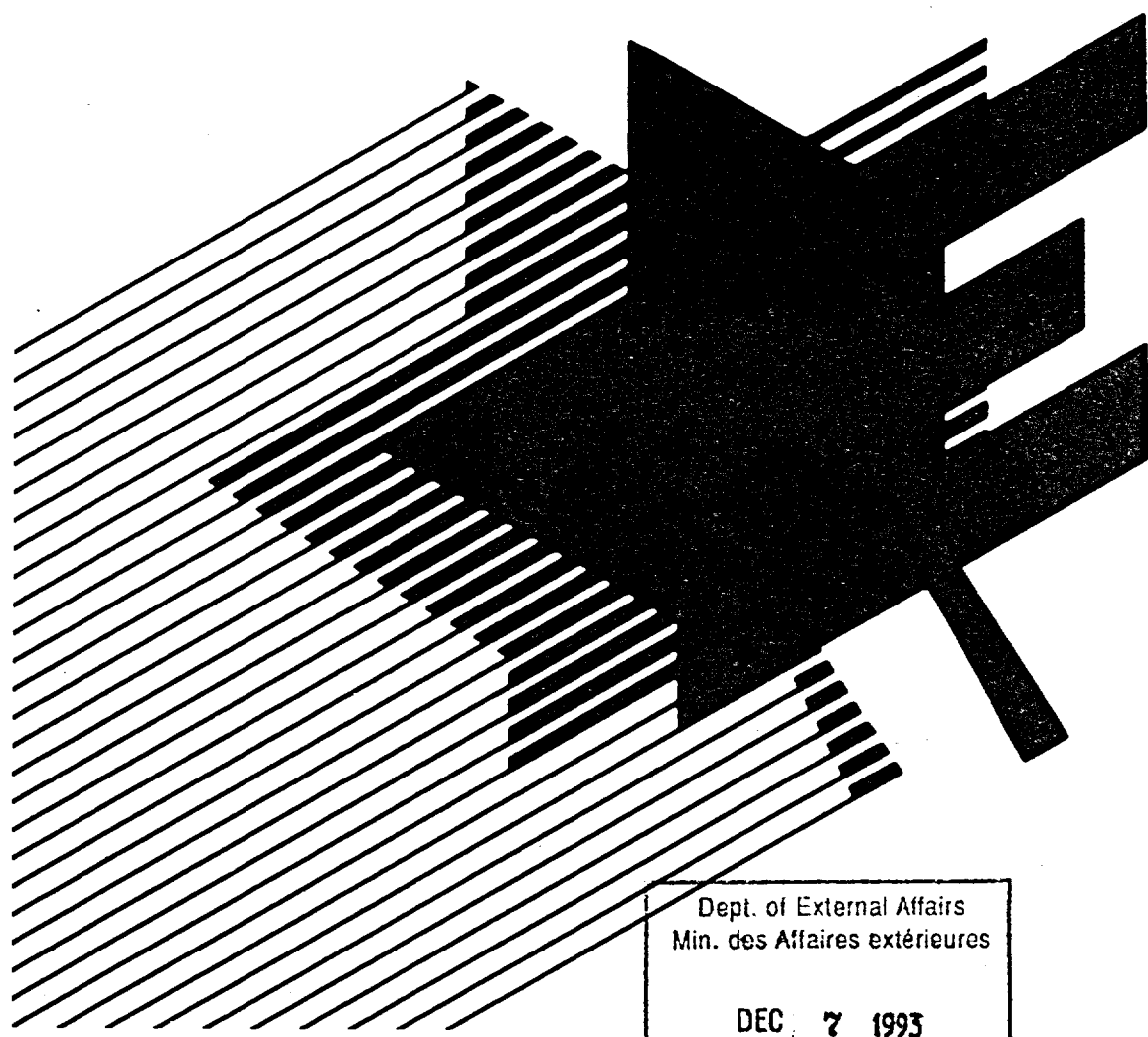
Canada

.b 2522287

Program for Export Market Development PEMD Handbook

A Financial Assistance Program for Canadian Exporters

43-266-964



Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

DEC 7 1993

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

June 1992

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD	1
GENERAL INFORMATION	2
Program Objective	2
Types of Assistance Available	2
General Eligibility	2
Additional Eligibility Criteria	4
ELIGIBLE ACTIVITIES	6
Trade Fairs	6
Visits	7
Marketing Agreements	7
Capital Project Bidding	8
Special Activities	10
PROCEDURES AND OTHER CONSIDERATIONS	12
How to Apply	12
How Applications Are Processed	12
Activity and Reporting Periods and Requirements	12
Claims for Payment	13
Audit Provisions	13
Repayment Terms	14
REGIONAL INTERNATIONAL TRADE CENTRES	15

FOREWORD

This handbook provides an overview of PEMD, the Program for Export Market Development, which is the cornerstone of the federal government's export trade development support. The program 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). The program offers neither a grant nor a loan, but rather a repayable contribution, which is repayable upon success of the venture.

Since its inception in 1971, the program has assisted over 24,000 Canadian businesses in marketing their products and services abroad, with sales stemming from PEMD-supported activities exceeding \$10.3 billion.

PEMD offers assistance to Canadian businesses which are export-ready and capable of undertaking sustained export activities. The program enables companies to participate in a wide variety of export promotion activities. It covers projects initiated by industry and is designed to share the risk of international market development.

Before preparing and submitting an application for consideration, applicants should ensure that adequate information has been obtained on the target market. Organizations are strongly urged to contact or visit their nearest International Trade Centre (ITC) - see the last section of this publication for addresses - to review their intended project, and to consider whether a market opportunity exists for their product or service. A Trade Commissioner or other appropriate specialist will discuss the merits of the proposal, inform and guide the applicant through the program's eligibility criteria, and provide advice regarding reporting and repayment schedules specific to the proposed initiative.

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 the officials responsible for administration of the program.

Date of Issue - June 1992

GENERAL INFORMATION

Program Objective

PEMD's objective is to increase export sales of Canadian goods and services. The program accomplishes this by sharing the costs of activities that companies normally could not, or would not, undertake alone, thereby reducing the risks involved in entering a foreign market. PEMD encourages Canadian companies not previously involved in exporting to become exporters, and encourages Canadian exporters to enter new geographic markets and to introduce new products to existing markets.

Types of Assistance Available

The program offers Canadian businesses limited financial assistance to share in the undertaking of various types of trade promotion activities. All activities must be commercial in nature; that is, they must focus on generating export sales.

Activities include:

- participation in recognized trade fairs outside Canada;
- visits outside Canada to identify markets;
- visits by foreign buyers or foreign sales agents to Canada, or to another approved location;
- marketing agreements (marketing campaigns consisting of a number of trade fairs and visits directed toward a single target market) for medium-sized companies experienced in exporting;
- capital project bidding for major capital projects outside Canada involving international competition/formal bidding procedures;
- special activities undertaken by sector-specific, non-sales trade associations for the benefit of their members.

General Eligibility

Eligibility for PEMD assistance requires that organizations come under one of the following categories:

- ▶ an incorporated business;
- ▶ an independent firm of professionals, such as architects or engineers;
- ▶ a sector-specific, non-sales trade association (for the Special Activities element only).

Program participants must also be export-ready.

They must:

- ▶ be established and operating in Canada and have current sales performance data;
- ▶ have satisfactory marketing and managerial capabilities;
- ▶ be financially able to successfully complete the project;
- ▶ have an exportable product or service that meets Canadian content criteria of 60 per cent;
- ▶ have fulfilled reporting and repayment requirements on any and all previous PEMD assistance;
- ▶ be registered (or in the process of registering) with EAITC's WIN Exports, or ISTC's Business Opportunities Sourcing System (BOSS).

Ineligible Applicants

PEMD assistance is not available to:

- ▶ publicly funded institutions, Crown corporations, Crown-owned companies (50% or more), and their affiliates and subsidiaries;
- ▶ applicants who have been consistently unsuccessful in generating export sales as a result of previous PEMD assistance.

Additional Eligibility Criteria

Proposed activities must meet the following specific eligibility criteria in addition to the general criteria:

1. **The activity must fit into the applicant's documented marketing plan.**
 2. The proposed activity must be unlikely to be undertaken without PEMD support. It must represent an increase of normal business operations, and must also involve a level of risk higher than that normally assumed by the applicant. The activity must differ from the applicant's regular international marketing activities in at least one of the following ways:
 - ▶ the proposed activity is in a geographic area that is new to the applicant;
 - ▶ the activity is aimed at introducing an applicant's new product or service to the market;
 - ▶ the intended clientele is new;
 - ▶ the activity is directed towards a substantial increase in the applicant's penetration of a particular market, or towards recovery of a lost market;
 - ▶ the activity is directed towards, or arises from, substantial changes in market circumstances or competition.
 3. The activity must have a reasonable probability of success, considering the technical aspects of the activity, the applicant's past performance in export markets, the competition, the availability of financing, and the size of the financial undertaking.
 4. The activity must provide potential benefits to Canada. EAITC must be satisfied that the following conditions can be met:
 - ▶ expected sales benefits accruing to the applicant will be sufficient to ensure repayment of the PEMD contribution;
 - ▶ Canadian content of the goods or services to be sold will be at least 60 per cent. Elements considered when calculating Canadian content include production costs (such as Canadian labour, engineering and development costs); sales expenses; general administrative costs; shipping costs; and profit before taxes.
- Other factors taken into consideration include:
- ▶ the magnitude of additional production and employment that could be generated in Canada;
 - ▶ potential future benefits to Canada that could result from penetrating the target market.
5. Applicants must contribute at least 50 percent of the costs from their own funds to carry out the activity.

6. Activities organized by or receiving financial support from provincial or any federal sources such as EAITC Trade Fairs and Missions, Western Economic Diversification Canada, Atlantic Canada Opportunities Agency, Canadian International Development Agency Industrial Co-operation Program, and activities sponsored by missions abroad are not eligible for PEMD assistance. The only exception is for an EAITC trade fair Information Booth; if no companies are represented as part of the Information Booth, eligible companies may apply to attend the trade show separately.
7. Activities undertaken by trading houses must be geared toward a specific geographic area, and must concern the marketing of specific products or services. A trading house must either take title to the products, or the products must be covered in exclusive agency agreements with Canadian manufacturers to represent them in a particular market. All applicants must have control over the products or services for the same activity/reporting period and market as covered by the PEMD legal agreement.
8. Activities involving the development of export markets for used equipment are not eligible unless the equipment is reconditioned and it can be demonstrated that the reconditioning includes substantial Canadian content.
9. Applications must be received at least four 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.**
10. Applicants are limited to a maximum of four approvals per government fiscal year (April 1 to March 31). Other limitations specific to certain elements of the program also apply.

ELIGIBLE ACTIVITIES

Financial assistance for export marketing activities initiated by industry is **not a grant but a provisionally repayable contribution**.

Application must be made prior to incurring any costs as assistance cannot be applied retroactively.

Trade Fairs

PEMD financial assistance is available to foster participation in recognized trade fairs outside Canada. A company is eligible to participate in the same event on three separate occasions with PEMD assistance.

Where there is an EAITC national stand at a trade fair abroad, applicants are eligible for assistance to participate independently **only** if they were not invited to participate at the national stand or if the national stand is fully subscribed at the time of application.

Applicants must exhibit under their company's or product's name.

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

PEMD Contribution

The PEMD contribution towards participation in a trade fair is 50 per cent of:

- ◆ return economy airfare (or equivalent) for not more than two company representatives;
- ◆ space rental;
- ◆ display construction, transportation, erection, operating and dismantling costs; display operating costs may include interpreters, video rental, electricity and any other factors considered reasonable by the project officer assessing the application;
- ◆ promotional material (PEMD contribution of up to \$2,500), including artwork, reproduction and printing costs, marketing aids (e.g., pens) or any other elements considered reasonable by the officer assessing the application. Also eligible within this \$2,500 limit are advertising costs related to the applicant's participation in the trade fair, as in catalogues or special editions of a trade publication;
- ◆ round-trip shipping of unsold products; PEMD contribution for this cost is limited to \$5,000.

Applicants are responsible for all other costs.

The minimum PEMD contribution per application is \$1,000.

The maximum contribution per applicant per government fiscal year for Visits, Trade Fairs and Marketing Agreements is \$100,000.

Visits

PEMD funding is available for Canadian businesses intending to:

- ◆ visit potential agents, distributors and clients to identify markets;
- ◆ attend symposia or conferences (at which significant potential exists to market their products) in a foreign country;
- ◆ sponsor the visit of foreign buyers to Canada, or to another approved location (installation, trade fair, etc.) to facilitate the sale of Canadian products;
- ◆ bring their firm's foreign sales agents to Canada for purposes of training.

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

Applicants with total annual sales greater than \$10 million are not eligible to receive assistance for a visit to or from the United States.

PEMD Contribution

The PEMD contribution is 100 per cent of the return economy airfare (or equivalent), for not more than two company representatives for outgoing visits or not more than two incoming potential buyers or foreign sales agents.

Applicants are responsible for all other costs.

The minimum PEMD contribution per application is \$1,000.

The maximum contribution per applicant per government fiscal year for Visits, Trade Fairs and Marketing Agreements is \$100,000.

Marketing Agreements

PEMD applicants who plan to focus their efforts on a single geographic target market may enter into a marketing agreement. This is not a new PEMD activity but a method of packaging PEMD assistance over a one to two-year period. Only Trade Fair and Visit activities are eligible for cost-sharing under a marketing agreement. These agreements are most suitable for medium-sized experienced exporters.

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

PEMD Contribution

The PEMD contribution to a marketing agreement is 50 per cent of the eligible costs for the individual marketing activities involved.

The minimum PEMD contribution per application is \$1,000.

The maximum contribution per applicant per government fiscal year for Visits, Trade Fairs and Marketing Agreements is \$100,000.

Capital Project Bidding

PEMD support for capital project bidding or proposal preparation at the pre-contractual stage is designed to assist Canadian firms in bidding for major capital projects outside Canada, either involving international competition or formal bidding procedures, or being undertaken in countries with centrally planned or transitional economies. The bids are for the supply of Canadian goods and services such as engineering, construction, architecture and management consulting.

Preference will be given to applicants with annual sales **greater than \$1.0 million**.

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. Also considered is whether the bid has a reasonable probability of success.

The applicant must clearly demonstrate the capability to undertake the project.

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" product to traditional purchasers.

The bid value to the applicant must be greater than \$1.0 million.

In cases involving ad hoc consortia, each member firm's individual application is evaluated against program eligibility criteria.

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; or
- ◆ follow-up services must be provided outside Canada by the subcontractor.

The subcontractor is ineligible if responsibility ends with delivery of supplies in Canada to the Canadian prime contractor.

Due to the short lead-time common in the international capital project bidding process, a written notice of intent to submit an application (letter, fax, or telex), is acceptable to establish an effective date for eligible expenses. Full documentation is **due within three weeks of that date.**

Approval of projects will be by committee.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to capital project bidding includes:

- ◆ 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 (excluding support and administrative personnel such as secretaries and clerks), up to a maximum of 75 per cent of the total PEMD contribution.
- ◆ The program will also pay 50 per cent of the cost of:
 - ◆ return economy international airfare (or equivalent) for company officials or incoming potential clients to Canada or to another approved location;
 - ◆ the following, if incurred at arm's 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 per cent of the total PEMD contribution).

Applicants are responsible for all other costs.

The minimum PEMD contribution per application is \$25,000.

The maximum contribution per application is \$250,000.

The maximum contribution per applicant per government fiscal year is \$500,000.

The maximum contribution per project involving an ad hoc consortia is \$400,000.

Special Activities

Special Activities assistance is intended for sector-specific, non-sales trade associations. Activities undertaken by these associations must be for the benefit of their members and may include participation in foreign trade fairs, visits (incoming and outgoing), technical trials, product demonstrations, seminars and training, commodity promotions, etc. 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.

The association must have:

- ◆ a documented export marketing strategy outlining achievable or increased export sales potential for their members;
- ◆ demonstrated financial resources to fulfil the proposed activity;
- ◆ approval of the proposed activity by the association's Board of Directors, or its members at the annual meeting.

Approval of projects will be by committee.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to a Special Activity is:

- ◆ per diem allowances of \$150 outside Canada for officers of the association;
- ◆ 50 per cent of the return economy international airfare (or equivalent);
- ◆ 50 per cent of the following costs applicable to the proposal:
 - ◆ consultants' fees to undertake studies or provide technical services;
 - ◆ legal, translation and interpretation services;
 - ◆ technical trials and demonstrations of products;
 - ◆ advertising and promotional materials, sales aids, and printed matter designed for export promotion activities;
 - ◆ design, material and construction costs relating to the production of exhibits for trade fairs or exhibitions, as well as operating costs such as space rental, hydro, set-up and dismantling;
 - ◆ seminar and training costs, such as room rental, audio-visual aids, printed matter, simultaneous translation and honorariums;
 - ◆ transportation costs for shipment of display products, exhibits and promotional material;

- ◆ other costs that may have a direct bearing on the success of the activity, **excluding hospitality and entertainment.**

The applicant is responsible for all other costs.

The PEMD contribution is non-repayable.

The minimum PEMD contribution per application is \$15,000.

The maximum contribution per application is \$100,000 (one approval per government fiscal year).

PROCEDURES AND OTHER CONSIDERATIONS

How to Apply

After discussing your proposal with an officer at the International Trade Centre in your province/territory, prepare the appropriate application form (Trade Fair/Visit; Capital Project Bidding; Special Activities).

Submit Trade Fair, Visit and Marketing Agreement applications, together with any required additional documentation, to the International Trade Centre in your region. Addresses are listed at the end of this publication.

Submit Capital Project Bidding and Special Activities applications, together with any required additional documentation, directly to the Export and Investment Programs Division (TPE) in Ottawa (address is on the application form).

Applications must be received at least four weeks before commencement of the proposed activity. See special provision for Capital Project Bidding on page 9.

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, the 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 of additional information required in the case of an incomplete application. Applications for Capital Project Bidding and Special Activities will be approved by a committee.

Activity and Reporting Periods and Requirements

An Activity Period is established for each PEMD activity. This period is the allowable time frame within which to carry out the intended marketing initiative and claim reimbursement. It begins on the Effective Date (the date of receipt of a fully completed application, or notice of intent in the case of Capital Project Bidding). Project expenses are eligible only if incurred during the Activity Period, which varies according to the activity type (see following chart), notwithstanding the four week lead-time requirement.

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 (see following chart).

Recipients of PEMD assistance must provide Revenue/Sales Reports in accordance with the agreement, including Nil reports if appropriate (see 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.

<u>Types of Assistance</u>	<u>Activity Period</u>	<u>Reporting Period/Requirement</u>
Trade Fairs Visits	6 months	2 reports required. First is due 12 months after the Effective Date. Second is due 12 months later.
Marketing Agreements	12/24 months (as specified)	4 reports required. First is due at end of the Activity Period, remainder at 12-month intervals.
Capital Project Bidding	24 months	(same as Marketing Agreements)
Special Activities	12/24 months (as specified)	Overall report is due at end of activity period (see below*)

*Special Activities are non-repayable, and there is no requirement for a Revenue/Sales Report. However, associations must submit a narrative report on the initiative undertaken, and indicate the degree to which they feel the project may have helped their member companies develop incremental export sales.

Claims for Payment

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.

Receipts must be provided for all travel and other costs. When full airfare is provided, only the original carrier's airline ticket (not a photocopy) is acceptable as a receipt. For incoming visits, original proof of payment and photocopy of the ticket are acceptable if the originals cannot be obtained. All receipts become the property of the Crown and will not be returned. In exceptional cases, where the passenger coupon of the airline ticket cannot be produced, an affidavit may be required.

If the applicant cannot provide bills or receipts for per diem expenses claimed outside Canada, evidence acceptable to EAITC must be provided for the number of days eligible for the per diem allowance (Capital Project Bidding and Special Activities).

Interim or progress claims should be submitted for the following activities: Capital Project Bidding, Marketing Agreements and Special Activities

Audit Provisions

All expenditures claimed under PEMD and reported export sales are subject to audit at the discretion of EAITC/ISTC.

Repayment Terms

Each agreement contains a repayment clause that stipulates the terms under which the applicant will repay the Crown (up to the total amount of the PEMD contribution). Repayment is based on all revenue/sales made (less any Base of Sales documented on the application form), or on any contract entered into, as reported on the revenue/sales reports.

<u>Activity Type</u>	<u>Basis</u>	<u>Amount</u>	<u>Due Date</u>
Trade Fairs	sales	3%	With each of two Revenue/Sales Reports
Visits	sales	3%	With each of two Revenue/Sales Reports
Marketing Agreements	sales	2%	With each of four Revenue/Sales Reports
Capital Project Bidding	----	----	(See Note)

Note: For Capital Project 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 per cent of that anticipated, EAITC may agree to a reduced repayment where circumstances warrant.

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

REGIONAL INTERNATIONAL TRADE CENTRES

Newfoundland

St. John's

International Trade Centre
215 Water St., Suite 504
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Telephone: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-2373
Telex: 016-4749

Prince Edward Island

Charlottetown

International Trade Centre
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Telephone: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450
Telex: 014-44129

Nova Scotia

Halifax

International Trade Centre
Central Guarantee Trust Building
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Telephone: (902) 426-7540
Fax: (902) 426-2624
Telex: 019-22525

New Brunswick

Moncton

International Trade Centre
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Telephone: (506) 851-6452
Fax: (506) 851-6429
Telex: 014-2200

Quebec

Montreal

International Trade Centre
Stock Exchange Tower, Suite 3800,
800 Victoria Square
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Telephone: (514) 283-8185
Fax: (514) 283-8794
Telex: 055-60768

Ontario

Toronto

International Trade Centre
Dominion Public Building, 4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Telephone: (416) 973-5053
Fax: (416) 973-8161
Telex: 065-24378

Manitoba

Winnipeg

International Trade Centre, 8th Floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Telephone: (204) 983-8036
Fax: (204) 983-2187
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Saskatoon

International Trade Centre
119-4th Avenue South, Suite 401
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Telephone: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334
Telex: 074-2742

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street, 4th Floor
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Telephone: (306) 780-5020
Fax: (306) 780-6679
Telex: 071-2745

Alberta

Edmonton

International Trade Centre
Canada Place, Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Telephone: (403) 495-2944
Fax: (403) 495-4507
Telex: 037-2762

Calgary

International Trade Centre
510 - 5th Street S.W., 11th Floor
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Telephone: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Vancouver

International Trade Centre
Scotia Tower, Suite 900
650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Telephone: (604) 666-0434
Fax: (604) 666-8330
Telex: 04-51191

Yukon

Whitehorse

Industry, Science and Technology Canada (ISTC)
108 Lambert Street, Suite 301
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Telephone: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Yellowknife

Industry, Science and Technology Canada (ISTC)
Precambrian Building, 10th Floor
4922-52nd Street, P.O. Box 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Telephone: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

External Affairs and International Trade Canada

Export and Investment
Programs Division (TPE)
External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Telephone: (613) 944-0018
Fax: (613) 995-5773
Telex: 053-3745

Info Export (BPTE): for general trade
inquiries
External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Telephone: (613) 993-6435
Fax: (613) 996-9709
Hotline Service: 1-800-267-8376

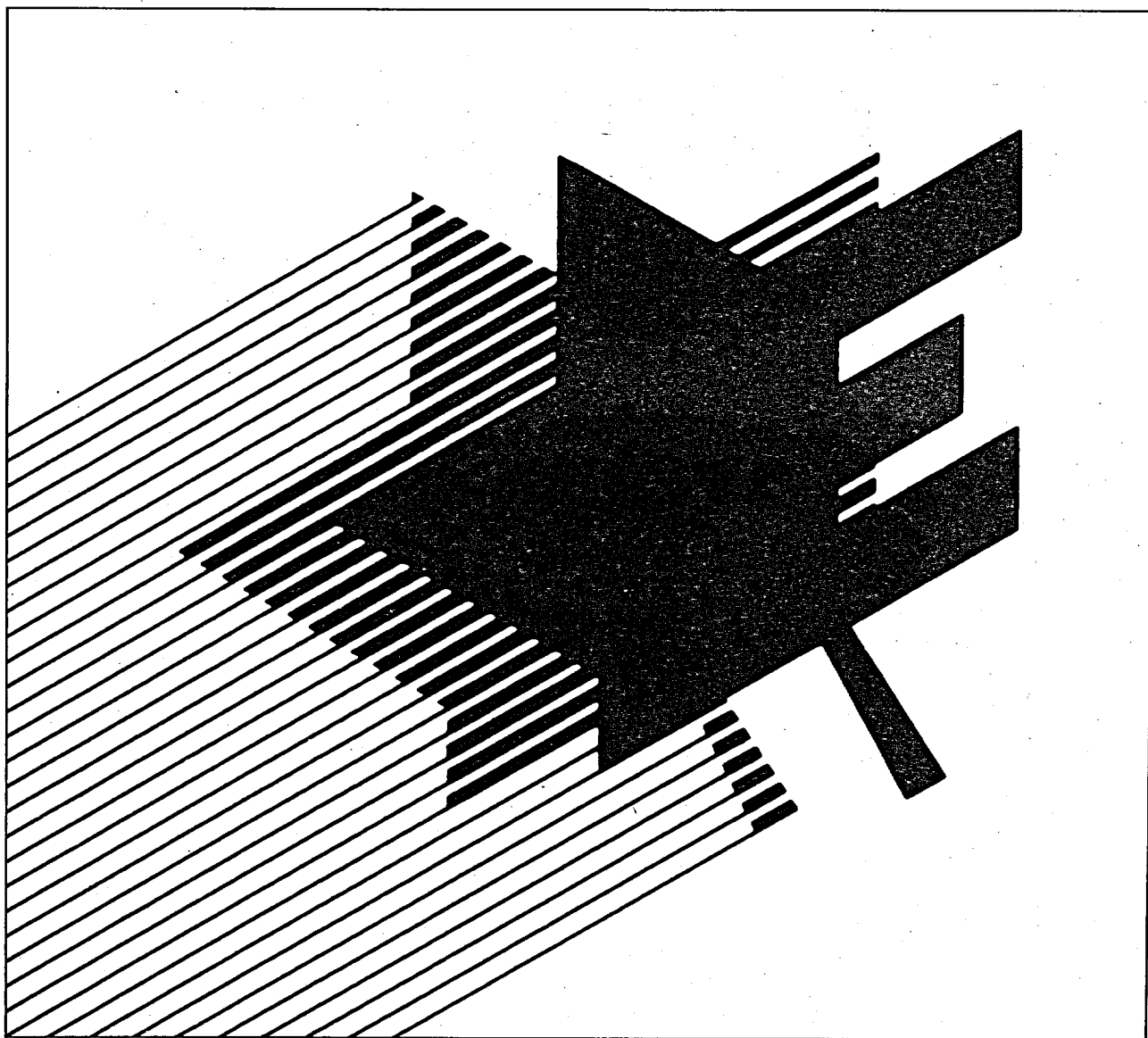
NOTES

NOTES

Programme de développement des marchés d'exportation

Guide du PDME

Un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens



Juin 1992

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20011829 0

DOCS

CA1 EA62 92P62 EXF

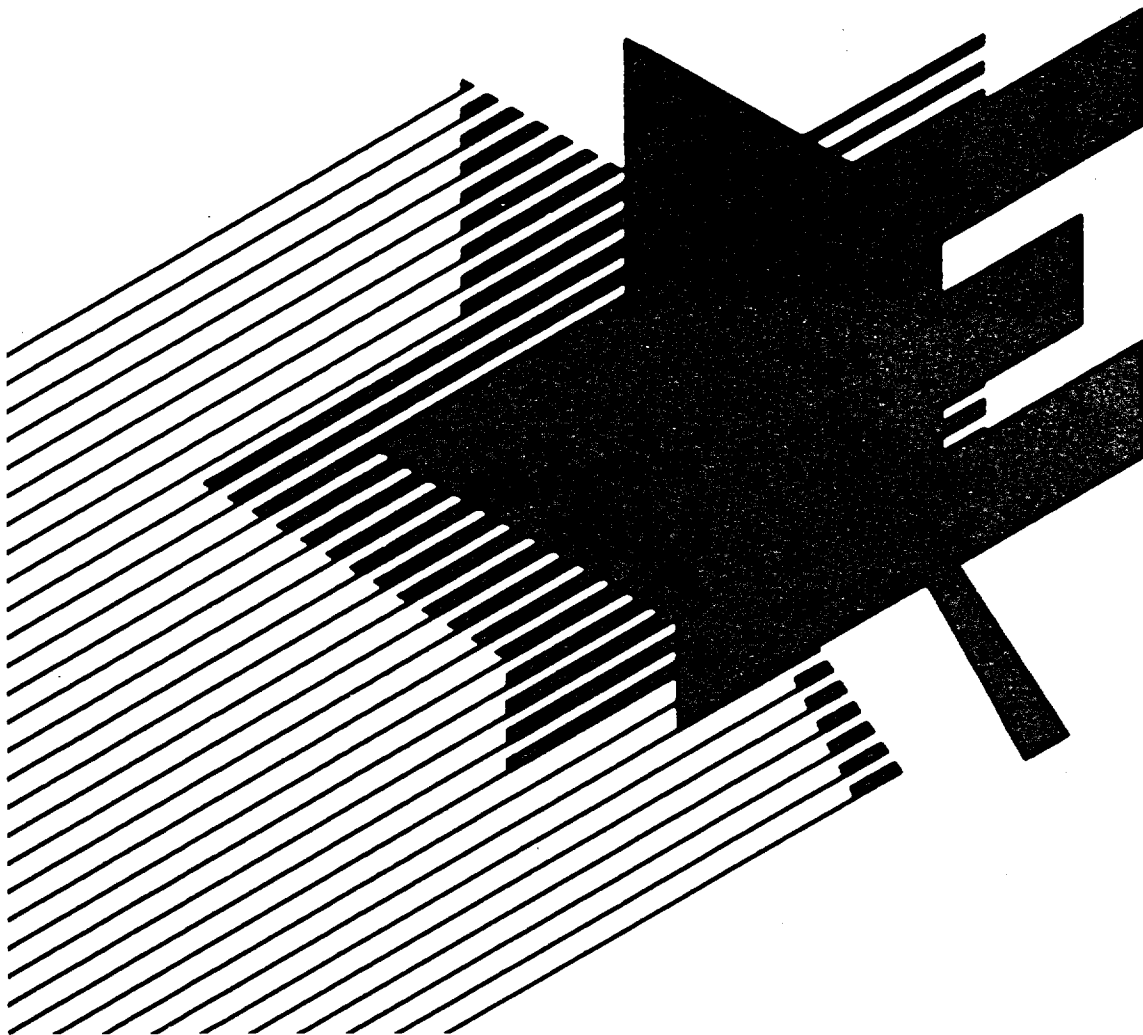
Program for export market
development : PEMD handbook : a
financial assistance program for
Canadian exporters. --

43266464

Programme de développement des marchés d'exportation

Guide du PDME

Un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Jun 1992

43-266-965

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	1
RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	2
L'objectif du Programme	2
Les formes d'aide	2
Les critères généraux d'admissibilité	2
Les critères additionnels d'admissibilité	4
ACTIVITÉS ADMISSIBLES	6
Les foires commerciales	6
Les visites	7
Les accords de commercialisation	7
Les soumissions pour un projet d'immobilisations	8
Les activités spéciales	10
PROCÉDURES ET AUTRES CONSIDÉRATIONS	12
Comment faire une demande	12
Comment les demandes sont traitées	12
Les périodes d'activité et de rapport et les exigences	12
Les demandes de paiement	13
Les dispositions de vérification	14
Les modalités de remboursement	14
LES CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL EN RÉGION ...	16

AVANT-PROPOS

Ce guide est une source de renseignements utiles sur le PDME, le Programme de développement des marchés d'exportation, qui est au coeur même de l'aide consentie par le gouvernement fédéral pour stimuler le commerce extérieur. L'exécution de ce programme, administré par la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), est le résultat d'une collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). L'aide consentie aux termes du PDME n'est pas une subvention ou un prêt, mais une contribution assujettie à un remboursement au terme des activités de commercialisation.

Depuis sa création en 1971, ce programme a aidé plus de 24 000 entreprises canadiennes à exporter leurs biens et services d'une valeur totalisant plus de 10.3 milliards de dollars.

Le PDME offre de l'aide aux entreprises canadiennes prêtes à exporter et en mesure de poursuivre de façon soutenue des activités d'exportation. Il permet aux entreprises de participer à diverses initiatives visant à promouvoir les exportations. En plus de venir en aide aux projets lancés par l'industrie, le Programme prévoit le partage des risques associés au développement des marchés à l'étranger.

Avant de préparer et de présenter une demande, les requérants devraient s'assurer que des données adéquates sur le marché cible ont été recueillies. Les entreprises devraient s'adresser ou se rendre au Centre du commerce international le plus près (voir les adresses des CCI à la dernière partie de cette publication) pour faire part de leur projet et de voir s'il y a une possibilité de commercialisation de leurs produits ou de leurs services. Un délégué commercial ou un autre spécialiste discutera du bien-fondé de la proposition, expliquera les critères d'admissibilité au Programme et apportera des précisions sur les modalités de rapport et de remboursement propres à l'initiative envisagée.

Cette publication ne se veut qu'un document d'orientation et pourra être modifiée. Les décisions finales et les questions d'interprétation portant sur les critères d'admissibilité relèvent des responsables de l'administration du Programme.

Date de publication - juin 1992

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

L'objectif du Programme

Le PDME a pour objectif d'accroître les ventes à l'étranger de biens et 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 formes d'aide

Le Programme offre aux entreprises canadiennes une part de l'aide financière pour entreprendre diverses activités de promotion commerciale ou pour y participer. Toutes ces activités doivent être de nature commerciale, c'est-à-dire avoir pour objectif de stimuler les ventes à l'étranger.

Au nombre des activités, citons:

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'étranger;
- les visites à l'extérieur du Canada pour trouver des débouchés;
- les visites d'acheteurs ou de représentants des ventes étrangers à destination du Canada ou d'un autre endroit approuvé;
- les accords de commercialisation (campagnes de commercialisation qui consistent en un certain nombre de foires commerciales et de visites axées sur un seul marché), pour les moyennes entreprises qui ont une expérience de l'exportation;
- le dépôt de soumissions pour un grand projet d'immobilisations à l'étranger assujéti à des formalités d'appel d'offres ou ouverts à la concurrence internationale;
- les activités spéciales d'associations commerciales de certains secteurs ne pratiquant pas la vente au profit de leurs membres.

Les critères généraux d'admissibilité

Pour être admissible en vertu du PDME, les organismes doivent se ranger dans l'une des catégories suivantes:

- une société constituée;

- un cabinet indépendant de professionnels, par exemple, des architectes ou des ingénieurs;
- une association commerciale de certains secteurs ne pratiquant pas la vente (seulement pour les activités spéciales).

Tout participant au Programme doit également être prêt à exporter, soit:

- être établi et exercer son activité au Canada et posséder des données récentes sur ses résultats commerciaux;
- avoir des capacités satisfaisantes de commercialisation et de gestion;
- posséder la capacité financière de mener à bien le projet;
- avoir un produit ou un service exportable qui satisfait à l'exigence de contenu canadien de 60 %;
- s'être acquitté de toute obligation antérieure en matière de présentation de rapports et de remboursements dans le cadre du Programme;
- être inscrit (ou en voie d'être inscrit) auprès du Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) d'AECEC ou auprès du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'ISTC.

Les requérants inadmissibles

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

- les institutions financées par les deniers publics, les sociétés d'État, les entreprises appartenant à l'État (50 % et plus) ainsi que leurs sociétés affiliées et leurs filiales;
- les requérants qui n'ont pas obtenu, en rapport avec l'assistance reçue du PDME, un taux de réussite jugé satisfaisant.

Les critères additionnels d'admissibilité

Les activités proposées doivent, en plus de répondre aux critères généraux indiqués plus haut, satisfaire aux exigences suivantes:

1. **L'activité doit s'inscrire dans le plan de commercialisation détaillé, avec pièces à l'appui, du requérant.**
2. Sans l'aide du PDME, il y a peu de chances que l'entreprise puisse entreprendre le projet. Celui-ci doit représenter un surplus d'activités par rapport au cours normal des affaires de l'entreprise ainsi qu'un risque plus élevé que le requérant n'est prêt à assumer en temps normal. Il doit s'agir également d'une initiative qui diffère des activités courantes de commercialisation internationale de l'entreprise et ce, d'une ou de plusieurs façons, soit une initiative visant à:
 - percer dans une nouvelle région géographique;
 - lancer un nouveau produit ou service sur le marché;
 - trouver une nouvelle clientèle;
 - accroître substantiellement la pénétration de l'entreprise sur un marché précis ou à reconquérir un marché perdu;
 - faire face à une nouvelle conjoncture par suite d'importants changements sur le marché ou en matière de concurrence internationale.
3. Les chances de réussite de l'activité doivent être raisonnables, compte tenu 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 d'éventuels avantages 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 %. Le contenu canadien est évalué d'après, entre autres, 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.

Parmi les autres facteurs considérés, citons:

 - l'augmentation de la production supplémentaire et la création d'emplois au Canada;
 - les éventuels avantages pour le Canada d'une pénétration du marché cible.
5. Le requérant doit payer au moins 50 % des coûts de l'activité à même ses propres fonds.

6. Toute activité bénéficiant déjà d'une contribution d'un autre organisme ou d'un autre programme provincial ou fédéral, ou toute activité organisée par cet autre organisme ou autre programme, notamment les Foires et Missions commerciales d'AECEC, le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international, ainsi que pour les activités parrainées par les missions à l'étranger n'a pas droit à l'aide du PDME. L'on fera une exception seulement dans le cas d'un kiosque d'information d'AECEC lors d'une foire commerciale si aucune entreprise n'est représentée à l'intérieur du kiosque; les entreprises admissibles peuvent alors demander de participer à cette foire à titre individuel.
7. Les activités des maisons de commerce doivent viser une région géographique en particulier de même que la commercialisation de certains produits et services. La maison de commerce doit soit détenir le titre des produits ou ces derniers doivent faire l'objet d'une entente de représentation exclusive conclue avec des fabricants canadiens afin de les représenter sur un marché particulier. Dans tous les cas, les titres et les ententes régissant les produits ou services doivent s'appliquer à la même période d'activité et de rapports ainsi qu'au marché prévus par la convention PDME.
8. Sont exclues du Programme les activités portant sur le développement des marchés d'exportation pour le matériel usagé, sauf s'il s'agit de matériel remis à neuf avec un fort pourcentage de contenu canadien.
9. Les demandes doivent être reçues au moins quatre semaines avant l'activité prévue. **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. Aucune promesse verbale ne sera communiquée en aucun temps.**
10. Les requérants sont limités à un maximum de quatre approbations par année financière du gouvernement (1^{er} avril au 31 mars). D'autres restrictions propres à certaines parties du Programme s'appliquent également.

ACTIVITÉS ADMISSIBLES

L'aide consentie pour financer des activités de commercialisation des exportations lancées par l'industrie n'est pas une subvention, mais une contribution assujettie à un remboursement conditionnel.

Il faut soumettre la demande avant d'engager toute dépense car aucune mesure d'aide rétroactive n'est prévue.

Les foires commerciales

Une entreprise peut recevoir l'aide financière du PDME pour participer à une foire commerciale reconnue, à l'étranger. Elle peut bénéficier de cette aide pour participer à trois reprises différentes à une foire en particulier.

Lorsqu'un stand national est prévu par AECEC dans le cadre d'une foire commerciale à l'étranger, les requérants ont droit à une aide pour y participer à titre individuel **seulement** s'ils n'ont pas été invités à être au nombre des exposants de cette aire d'exposition ou s'il n'y a plus de place disponible au moment où leur demande a été soumise.

Les requérants doivent exposer sous la raison sociale de leur entreprise ou la marque de commerce de leur produit.

La préférence sera accordée aux demandes d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel **est supérieur à 250 000 \$ et inférieur à 50 millions de dollars.**

La contribution du PDME

L'aide du PDME pour la participation à une foire commerciale couvre 50 % des frais suivants:

- tarif aller-retour par transport aérien en classe économique (ou l'équivalent) pour un ou deux représentants de l'entreprise;
- location d'espace;
- construction, transport, montage et démontage du matériel d'exposition ainsi que les frais d'exploitation notamment les frais d'interprètes, de location de matériel vidéo, d'électricité et tout autre frais jugé raisonnable par l'agent responsable de l'évaluation de la demande;
- articles de promotion (la contribution ne doit pas dépasser 2 500 \$), y compris les représentations graphiques, les frais de reproduction ou encore d'impression, les aides à la commercialisation (par exemple les stylos) ou tout autre élément jugé raisonnable par l'agent responsable de l'évaluation de la demande. Au nombre des frais admissibles jusqu'à concurrence de 2 500 \$, citons les frais de publicité découlant de la participation du requérant à la foire commerciale, tels que la publicité dans des catalogues ou dans un numéro spécial d'une revue commerciale;
- l'expédition aller-retour des produits invendus. (La contribution maximale du PDME à ce poste est de 5 000 \$.)

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution minimale en vertu du PDME est de 1 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 100 000 \$ par requérant à l'intérieur d'un exercice financier du gouvernement pour les visites, les foires commerciales et les accords de commercialisation.

Les visites

Une aide est consentie en vertu du PDME aux entreprises canadiennes qui désirent:

- rendre visite à d'éventuels agents, distributeurs ou clients étrangers pour trouver de nouveaux marchés;
- participer à des symposiums ou à des conférences à l'étranger (où elles ont de fortes chances de trouver des débouchés pour leurs produits);
- parrainer la visite d'acheteurs étrangers, aussi bien au Canada qu'à d'autres endroits approuvés (installations, foires commerciales ou autres), pour faciliter la vente de produits canadiens;
- inviter leurs agents des ventes à l'étranger à se rendre au Canada pour y recevoir une formation.

La préférence sera accordée aux demandes d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel **est supérieur à 250 000 \$ et inférieur à 50 millions de dollars.**

Les requérants dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 10 millions de dollars n'ont pas droit à une aide pour les visites de part et d'autre de la frontière américaine.

La contribution du PDME

L'aide du PDME couvre 100 % du tarif aller-retour par transport aérien en classe économique (ou l'équivalent), pour un ou deux représentants de l'entreprise à destination de l'étranger, ou pour un ou deux éventuels acheteurs ou agents des ventes de l'étranger, à destination du Canada.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution minimale en vertu du PDME est de 1 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 100 000 \$ par requérant à l'intérieur d'un exercice financier du gouvernement pour les visites, les foires commerciales et les accords de commercialisation.

Les accords de commercialisation

Les requérants qui ont l'intention de concentrer leurs efforts sur un seul marché cible dans une région géographique en particulier 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 versée pour les activités de commercialisation sur une période d'un an ou deux. Seules les activités reliées aux foires commerciales

et aux visites donnent droit à un partage des frais aux termes d'un accord de commercialisation. Ces accords s'adressent surtout aux moyennes entreprises qui ont de l'expérience dans le domaine de l'exportation.

La préférence sera accordée aux demandes d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel **est supérieur à 250 000 \$ et inférieur à 50 millions de dollars.**

La contribution du PDME

L'aide du PDME couvre 50 % des coûts admissibles pour chaque activité de commercialisation en cause.

La contribution minimale en vertu du PDME est de 1 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 100 000 \$ par requérant à l'intérieur d'un exercice financier du gouvernement pour les visites, les foires commerciales et les accords de commercialisation.

Les soumissions pour un projet d'immobilisations

En vertu du PDME, une contribution est versée aux entreprises canadiennes pour la préparation de soumissions ou de propositions en vue de la signature d'un marché afin d'aider ces entreprises à soumissionner dans le cadre des grands projets d'immobilisations à l'étranger ouverts à la concurrence internationale ou assujettis à des formalités d'appels d'offre, ou qui sont entrepris par des pays à planification centrale ou à économie de transition. Les soumissions doivent viser la fourniture de biens et de services canadiens, notamment dans les domaines du génie, de la construction, de l'architecture et de la gestion conseil.

La préférence sera accordée aux demandes d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à un million de dollars.

Lors de l'évaluation de la demande, l'on tient compte de divers facteurs, notamment si le montant de la soumission et les risques sont sensiblement plus élevés qu'à l'ordinaire pour le requérant et si ce dernier a de bonnes chances de remporter la soumission.

Le requérant doit démontrer clairement qu'il est en mesure d'entreprendre le projet.

Aucune aide n'est prévue lorsque deux ou plusieurs entreprises 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.

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

Dans le cas de consortiums temporaires, la demande de chacune des entreprises qui en fait partie est évaluée en regard des critères d'admissibilité au Programme.

Un sous-traitant présentant 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 une des conditions suivantes s'applique:

- il doit se déplacer 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 fait appel ou a l'intention de faire appel à des offres étrangères;
- les produits ou les services fournis à l'entrepreneur principal constituent une part essentielle de l'ensemble des biens et services destinés à l'exportation; ou
- le sous-traitant doit assurer le suivi à l'extérieur du Canada.

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

En raison du délai généralement bref que comporte le processus d'appel d'offres international pour les projets d'immobilisations, un avis écrit indiquant l'intention de présenter une demande (lettre, télécopie ou télex) est un moyen acceptable d'établir une date d'entrée en vigueur pour les dépenses admissibles. Une documentation complète **doit être présentée dans les trois semaines à compter de cette date.**

Un comité décide de l'approbation des projets.

La contribution du PDME

L'aide du PDME à une soumission pour un projet d'immobilisations comprend:

- une indemnité quotidienne de 100 \$ au Canada et de 150 \$ lors d'un séjour à l'extérieur du Canada pour les employés professionnels travaillant à la préparation d'une soumission et à d'autres aspects du projet (à l'exclusion des employés de soutien administratif comme les secrétaires et les commis) et ce, jusqu'à concurrence d'un maximum de 75 % de la contribution totale du PDME.

Elle couvre également 50 % des frais suivants:

- tarif aller-retour par transport aérien en classe économique, (ou l'équivalent) des employés de l'entreprise ou d'éventuels clients à destination du Canada ou de toute autre destination approuvée;
- ainsi que les dépenses engagées sans lien de dépendance avec le requérant pour les biens et services suivants:
 - impression, informatique et traitement de texte;
 - services d'avis juridiques et de traduction;
 - messageries internationales et expédition de documents officiels du 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.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution minimale en vertu du PDME est de 25 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 250 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 500 000 \$ par requérant à l'intérieur d'un exercice financier du gouvernement.

Dans le cas de consortiums temporaires, la contribution maximale est établie à 400 000 \$ par projet.

Les activités spéciales

L'aide relative aux activités spéciales est destinée aux associations de certains secteurs ne pratiquant pas la vente. Au nombre des activités admissibles organisées par les associations au profit de leurs membres, citons la participation à des foires commerciales, les visites à destination du Canada ou de l'étranger, les essais techniques, les démonstrations de produits, les séminaires et les séances de formation ainsi que la promotion de marchandises. Comme c'est le cas des autres activités lancées par l'industrie, les projets doivent viser à stimuler ou à accroître les ventes de biens ou services canadiens à l'étranger.

L'association commerciale doit remplir les conditions suivantes:

- présenter une stratégie de commercialisation des exportations, avec pièces à l'appui, exposant les retombées prévues et visant à accroître les ventes à l'exportation de ses membres;
- démontrer qu'elle dispose des ressources financières nécessaires pour mener à bien le projet;
- faire approuver le projet par son conseil d'administration ou ses membres à l'occasion de sa réunion annuelle.

Un comité décide de l'approbation des projets.

La contribution du PDME

- L'aide du PDME à une activité spéciale couvre:
 - une indemnité quotidienne de 150 \$ à l'extérieur du Canada pour les représentants de l'association;
 - 50 % du coût du tarif aller-retour par transport aérien en classe économique (ou l'équivalent);
 - 50 % des frais imputables au projet, notamment les 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 techniques et démonstrations de produits;
- matériel publicitaire et promotionnel, outils de commercialisation et imprimés destinés à stimuler les exportations;
- frais de conception, de matériel et de construction reliés à la participation à des foires commerciales ou à des expositions, de même que les frais d'exploitation tels que la location d'espace, l'électricité, le montage et le démontage;
- frais de séminaires et de formation, tels que la location de salles, les supports audio-visuels, les imprimés, la traduction simultanée et les honoraires;
- frais de transport pour l'expédition des produits exposés du matériel d'exposition et du matériel promotionnel;
- les autres frais qui ont une influence directe sur le succès de l'activité, mais à **l'exclusion des réceptions et des divertissements.**

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution versée en vertu du PDME n'est pas remboursable.

La contribution minimale est de 15 000 \$ par demande.

La contribution maximale est de 100 000 \$ par demande (une demande approuvée à l'intérieur d'un exercice financier du gouvernement).

PROCÉDURES ET AUTRES CONSIDÉRATIONS

Comment faire une demande

Après avoir discuté de votre proposition avec un agent au Centre du commerce international de votre province ou territoire, remplissez le formulaire de demande approprié (Visite/Foire commerciale, Soumission pour un projet d'immobilisations, Activités spéciales).

Présentez la demande pour la Visite/Foire commerciale ou l'Accord de commercialisation, avec toute documentation supplémentaire requise au Centre du commerce international de votre région (voir les adresses à la fin de cette publication).

Présentez la demande en vue de la Soumission pour un projet d'immobilisations ou des Activités spéciales, avec toute documentation supplémentaire requise, à la Direction des programmes d'exportation et d'immobilisations (TPE), dont l'adresse est indiquée sur le formulaire de demande.

Les demandes doivent être reçues au moins **quatre semaines** avant le début de l'activité proposée (voir la disposition spéciale concernant les soumissions pour un projet d'immobilisations à la page 9).

Comment les demandes sont traitées

Les demandes remplies sont confiées à un agent de projet qui évalue la proposition d'après les critères d'admissibilité 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 d'AECEC à l'étranger, aux Centres du commerce international, aux services d'ISTC et à d'autres ministères fédéraux et provinciaux, selon le cas. On fera connaître les résultats aux requérants ou, dans le cas d'une demande incomplète, on leur indiquera les renseignements supplémentaires à fournir. Un comité décide de l'approbation des projets dans le cadre des soumissions pour un projet d'immobilisations et des activités spéciales.

Les périodes d'activité et de rapport et les exigences

La période d'activité est établie pour chaque activité du PDME. Il s'agit du temps d'exécution alloué pour réaliser l'initiative de commercialisation prévue et soumettre la demande de remboursement. La période débute dès la date d'entrée en vigueur (soit la date de réception de la demande remplie en bonne et due forme ou de l'avis d'intention dans le cas des soumissions pour un projet d'immobilisations). Seules sont admissibles les dépenses de projet encourues durant la période d'activité, laquelle varie selon le genre d'activité (voir le tableau ci-dessous), sans compter les quatre semaines de délai requis.

La période de rapport est la période à l'intérieur de laquelle le requérant doit faire rapport sur les ventes ou encore les contrats obtenus. Le nombre de rapports et la durée de la période de rapport varient également selon le genre d'activité (voir le tableau ci-dessous).

Conformément à la convention, les bénéficiaires de l'aide du PDME doivent présenter des rapports de ventes et de recettes, y compris des rapports portant la mention « néant » s'il y a lieu (voir le tableau ci-dessous).

Les rapports de ventes et de recettes servent à l'évaluation du degré de réussite de l'initiative de commercialisation, à déterminer le montant du remboursement de la contribution du PDME et à évaluer les demandes futures ainsi que le rendement de l'ensemble du Programme.

<u>FORME D'AIDE</u>	<u>PÉRIODE D'ACTIVITÉ</u>	<u>PÉRIODE DE RAPPORT ET EXIGENCES</u>
Foires commerciales Visites	6 mois	2 rapports exigés. Le premier doit être présenté 12 mois après la date d'entrée en vigueur; le deuxième, 12 mois plus tard.
Accord de commercialisation	12 à 24 mois (tel que spécifié)	4 rapports exigés. Le premier doit être présenté au terme de la période d'activité; les autres, à des intervalles de 12 mois.
Soumission pour un projet d'immobilisations	24 mois	(mêmes conditions que ci-dessus)
Activités spéciales	12 à 24 mois (tel que spécifié)	Un rapport sur l'ensemble des activités doit être présenté à la fin de la période d'activité*.

*Les activités spéciales ne sont pas remboursables et aucun rapport de ventes et de recettes n'est exigé. Toutefois, les associations doivent présenter un rapport narratif sur l'initiative entreprise et indiquer dans quelle mesure ils estiment que ce projet peut avoir aidé les entreprises membres à accroître leurs ventes à l'exportation.

Les demandes de paiement

Les requérants sont priés de présenter leur demande de paiement (et un résumé de l'activité) le plus tôt possible après que l'initiative a eu lieu. **Des demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration de l'activité ne seront pas acceptées.**

Seuls les frais précis couverts par la convention avec le PDME sont admissibles.

Il faut présenter les reçus pour tous les frais de déplacements ou autres. Lorsque le coût complet des frais de transport aérien sont payés, 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 (l'original) de même qu'une photocopie du billet sont acceptables si l'original ne peut être produit. Tous les reçus deviennent la propriété de la Couronne et ne seront pas retournés. Dans certains cas exceptionnels, lorsqu'on ne peut produire le coupon du billet d'avion du passager, il faut parfois soumettre un affidavit.

Tout requérant qui ne peut fournir les factures et les reçus pour les dépenses à l'étranger au poste des indemnités de séjour (pour les projets d'immobilisations et les activités spéciales), doit donner une preuve satisfaisante du nombre de jours admissibles.

L'on devrait soumettre des demandes provisoires ou d'étape pour les activités suivantes: soumissions pour un projet d'immobilisations, accords de commercialisation et activités spéciales.

Les dispositions de vérification

Toutes les dépenses réclamées de même que les ventes déclarées dans le cadre du PDME peuvent, à la discrétion d'AECEC ou d'ISTC, faire l'objet d'une vérification.

Les modalités de remboursement

Chaque convention renferme une clause de remboursement qui établit les modalités selon lesquelles le requérant remboursera la Couronne (jusqu'à concurrence du montant total de la contribution du PDME). Le remboursement est fondé sur toutes les recettes et les ventes réalisées (moins toute base des ventes dont il est fait mention sur le formulaire de demande), ou sur tout marché conclu, conformément aux déclarations des rapports sur les recettes et les ventes.

<u>GENRE D'ACTIVITÉ</u>	<u>BASE</u>	<u>TAUX</u>	<u>ÉCHÉANCE</u>
Foires commerciales	ventes	3 %	À tous les 2 rapports de recettes et ventes
Visites	ventes	3 %	À tous les 2 rapports de recettes et ventes
Accord de commercialisation	ventes	2 %	À tous les 4 rapports de recettes et ventes
Soumission pour un projet d'immobilisations	----	----	(voir la note ci-dessous)

Nota: Dans le cas des soumissions pour un projet d'immobilisations, le remboursement de toute la contribution du PDME est exigé si le requérant réussit à conclure un marché que AECE ou ISTC estime relié à l'effort. Toutefois, dans les cas où le marché conclu est de moins de

10 % de ce qui était prévu, AECEC peut consentir à réduire le montant du remboursement s'il y a lieu.

Si l'aide du PDME est fournie plus d'une fois au même requérant pour des activités entreprises sur le même marché, les ventes réalisées sur ce marché doivent être rapportées pour chaque projet PDME et faire l'objet de remboursements en conséquence. Chaque projet constitue une entité distincte, avec sa propre contribution du PDME et sa propre convention.

LES CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL EN RÉGION

TERRE-NEUVE

St. John's

Centre du commerce international
Immeuble Parsons
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's, (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone: (709) 772-5511
Télécopieur: (709) 772-2373
Télex: 016-4749

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Charlottetown

Centre du commerce international
Immeuble Confederation Court
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone: (902) 566-7443
Télécopieur: (902) 566-7450
Télex: 014-44129

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax

Centre du commerce international
Immeuble Central Guarantee Trust
1801, rue Hollis
C.P. 940, succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone: (902) 426-7540
Télécopieur: (902) 426-2624
Télex: 019-22525

NOUVEAU-BRUNSWICK

Moncton

Centre du commerce international
Place Assomption
770, rue Main
C. P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone: (506) 851-6452
Télécopieur: (506) 851-6429
Télex: 014-2200

QUÉBEC

Montréal

Centre du commerce international
Tour de la Bourse, bureau 3800
800, square Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone: (514) 283-8185
Télécopieur: (514) 283-8794
Télex: 055-60768

ONTARIO

Toronto

Centre du commerce international
4^e étage, Immeuble Dominion Public
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone: (416) 973-5053
Télécopieur: (416) 973-8161
Télex: 065-24378

Téléphone: (403) 292-6660
Télécopieur: (403) 292-4578

MANITOBA

Winnipeg

Centre du commerce international
8^e étage, 330, avenue Portage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone: (204) 983-8036
Télécopieur: (204) 983-2187
Télex: 07-57624

SASKATCHEWAN

Saskatoon

Centre du commerce international
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Téléphone: (306) 975-5305
Télécopieur: (306) 975-5334
Télex: 074-2742

Regina

Centre du commerce international
4^e étage, 1955, rue Smith
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Téléphone: (306) 780-5020
Télécopieur: (306) 780-6679
Télex: 071-2745

ALBERTA

Edmonton

Centre du commerce international
Place Canada, bureau 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Téléphone: (403) 495-2944
Télécopieur: (403) 495-4507
Télex: 037-2762

Calgary

Centre du commerce international
11^e étage, 510, 5^e Avenue sud-ouest
Calgary (Alberta)
T2P 3S2

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver

Centre du commerce international
Tour Scotia, bureau 900
650, rue West Georgia
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Téléphone: (604) 666-0434
Télécopieur: (604) 666-8330
Télex: 04-51191

YUKON

Whitehorse

Industrie, Sciences et Technologie Canada
(ISTC)
108, rue Lambert, bureau 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone: (403) 668-4655
Télécopieur: (403) 668-5003

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Yellowknife

Industrie, Sciences et Technologie Canada
(ISTC)
10^e étage, Immeuble Precambrian
4922, 52^e Rue
C.P. 6100
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Téléphone: (403) 920-8568
Télécopieur: (403) 873-6228

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Direction des programmes d'exportation
et d'investissement (TPE)

Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone: (613) 944-0018

Télécopieur: (613) 995-5773

Télex: 053-3745

Info Export (BPTÉ): pour des
renseignements généraux sur le
commerce

Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada (AECEC)

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone: (613) 993-6435

Télécopieur: (613) 996-9709

Ligne directe: 1-800-267-8376

NOTES

NOTES