

DUCS  
CA1  
EA60  
A56  
EXP  
1999

THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE

 PROGRAM FOR  
EXPORT MARKET  
DEVELOPMENT

PEMD  
**Annual Report**

*1998/1999*



Department of Foreign Affairs  
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

**Canada**

# TABLE OF CONTENTS

	PAGE
Summary Highlights _____	2
Introduction _____	4
PEMD Program - General _____	5
Industry _____	8
Trade Associations _____	15
PEMD User Survey _____	18

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

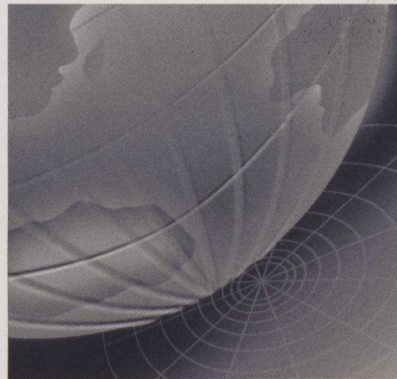
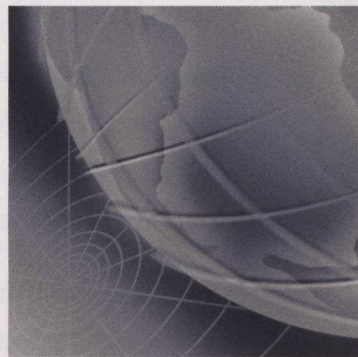
FEB - 6 2003

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

NOV 17 2000

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère



**T**he Program for Export Market Development (PEMD) assists smaller companies that are new to exporting or that are expanding their business into a new market by helping them identify and exploit sales and capital project opportunities abroad. The program does this by sharing the cost and risk of implementing their export development plans in new markets. It also shares the cost of preparing bids on major capital projects outside Canada. National trade associations are assisted in representing their member companies and generically promoting their products and services in the international marketplace.

60165827(A)-1

60165677(A)

# SUMMARY HIGHLIGHTS

2

## APPLICATIONS/ASSISTANCE

In 1998-99, a total of 696\* applications submitted by Canadian companies were approved for PEMD assistance. Authorized assistance was valued at \$20.93 million. An additional 29 applications were approved for trade associations and totalled \$2.19 million in assistance.



Of the total authorized assistance, Canadian companies expended \$8.62 million in 1998-99 while trade associations spent \$1.76 million.

The PEMD program is designed to assist small companies in export markets. Of the 674 companies approved for PEMD assistance in 1998-99, 495 were very small (less than \$2 million in annual sales), 93 had annual sales of \$2 million to \$5 million, and 86 had annual sales of more than \$5 million.

Quebec, Ontario, British Columbia and Alberta-based firms received the highest amounts of total authorized assistance, and expended the most assistance. A table outlining the amount of assistance and expenditures by province can be found in the industry section of this report.

The manufacturing and service sectors had the largest number of approved applications and the highest amounts of authorized assistance.

## EXPENDITURES/SALES

On the industry side of the Program, North America Free Trade (NAFTA) countries, the U.S. and Mexico, accounted for two-thirds of PEMD expenditures by Canadian companies on market development activities. These two countries were followed by Western Europe and Asia which accounted for the second and third highest amounts of PEMD expenditures.

\* Since there are three different elements to the industry related component of the PEMD Program, a company may have more than one application approved in the same year.

The top market for PEMD-assisted development activities of Canadian companies was the U.S. which accounted for \$14.16 million in authorized assistance or approximately 68% of the total \$20.93 million approved and more than two-thirds of the total actual PEMD expenditures. France was the second most targeted market followed by China.

On the trade association side, almost half of the expenditures were incurred on market development activities in North America while Western Europe and Asia ranked second and third respectively. The country most targeted by trade associations was the U. S., followed by Germany and Japan.

The highest export revenue/sales reported by PEMD companies in a target market, as a result of PEMD assistance, were to the U.S., Japan, and the United Kingdom.

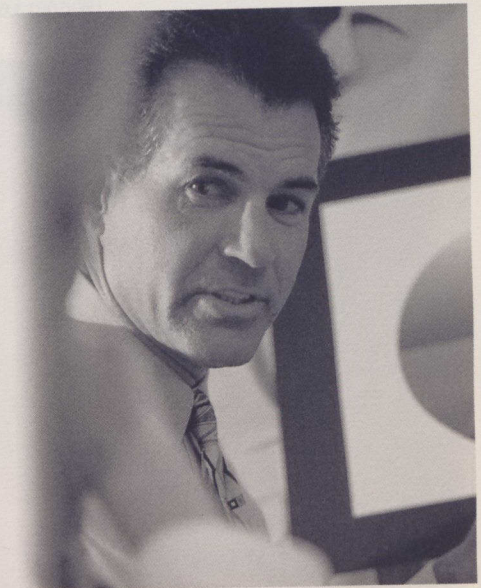
### SURVEY

A survey of program users showed 80% reporting that PEMD contributed to some success of their company in their target market.

The majority of survey respondents (83%) also indicated that they were satisfied with the accessibility of the PEMD program and the manner in which it is delivered.

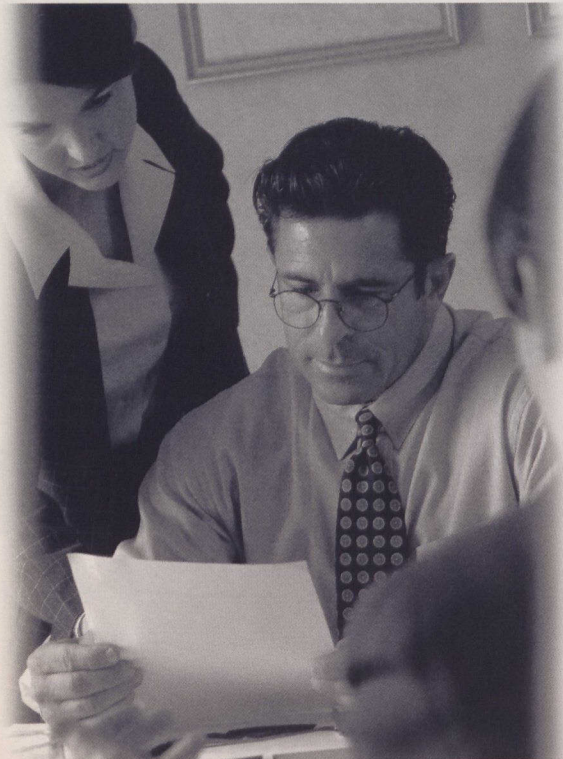
Respondents identified both strengths and weaknesses of the program. The most frequently mentioned strength was that the program allowed SMEs to compete in a global market. The most frequently mentioned weakness was the scope of the application and the limited funding of the program.

The majority of improvements to the PEMD Program suggested by survey participants revolved around financial support and program flexibility.



## The Program for Export Market Development

(PEMD) is an element of the Canadian government's international business development strategy. Its mandate is to contribute to the improvement of Canada's performance in international markets by introducing smaller companies to exporting as well as to new markets. As a consequence, the program contributes to increased domestic production and employment growth. This was the fourth year of operation of a program refocused on smaller firms as a result of the International Business Development (Wilson) Committee's recommendations of 1994.



The PEMD partnership with Canadian business is an investment in a company's commitment to develop international export markets. It is not a grant, loan or entitlement, but rather a conditionally repayable contribution. Repayment of the contribution is based on contracts obtained or on incremental sales made by the recipient company as a result of the PEMD supported activities in the target market.

PEMD is managed by the Export Development Division (TCE), Trade Commissioner Service Overseas Programs and Service Bureau, of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and jointly administered with Industry Canada (IC), through the

regional International Trade Centres. In Quebec, the regional offices of the Canada Economic Development for Quebec regions assist with the delivery of the program. The Department of Agriculture and Agri-Food also assists with the delivery of the Program through its regional offices across Canada.

The PEMD Program is comprised of four major elements: Market Development Strategies, New-to-Exporting Companies, Capital Projects Bidding and Trade Association Activities.

This report looks at the performance of all elements of the program in 1998-99. The report is divided into four sections. The first section describes the elements of the program's assistance in general. The second presents results of the program's performance with regard to Industry. The third focuses on the performance of the program with respect to trade associations. The final section presents summary findings from the 1998-99 PEMD user survey.

## EXPORT AWARD WINNERS

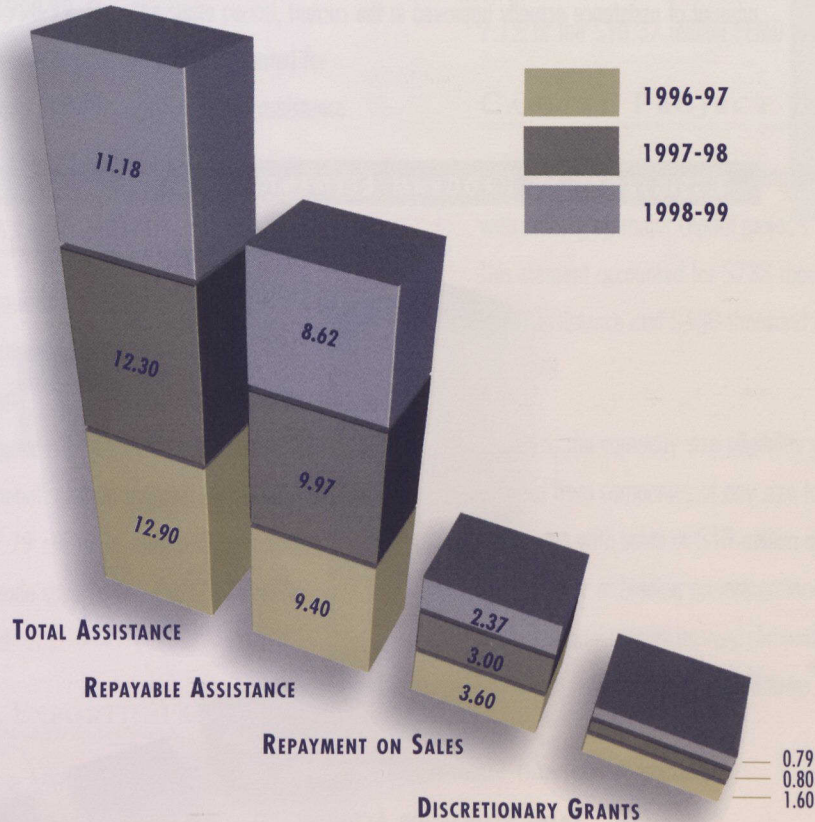
The "Canada Export Awards" are presented annually in October by the Department of Foreign Affairs and International Trade to Canadian companies in recognition of their achievements in exporting their products and/or services to markets around the world. Winning firms receive national publicity that recognizes their success and encourages others to emulate their performance as exporters. Of the 174 companies that were Canada Export Award Winners, 152 were PEMD users.

# PEMD PROGRAM—GENERAL

In 1998-99, total program expenditures were \$11.18 million. Conditionally repayable assistance declined from \$9.97 million in 1997-98 to \$8.62 million in 1998-99. These contributions are repayable based on any incremental sales or contracts a company has in the target market over a four year reporting period. Additionally, there was \$785 thousand in the form of non-repayable discretionary grants,

principally to Canadian Universities under the Centres for International Business Studies (CIBS) Program. Repayments in 1998-99 totalled \$2.37 million, leaving a net government investment of \$6.27 million. When compared to conditionally repayable assistance expenditures for 1998-99, this represents a repayment of 27.4%.

PEMD ASSISTANCE AND REPAYMENTS (\$ MILLIONS)



*PEMD SUCCESS STORY*

**Mr. Michael Hooper**  
 President  
 Fiberbuilt Manufacturing Inc.  
 Calgary, Alberta

*".. PEMD has contributed to the success of Fiberbuilt. We have been able to increase the number of distributors throughout the U.S. and establishing good relationships with them. Our market share has also increased through those dist. as well as direct sales."*

**PEMD ASSISTANCE BY PROGRAM ELEMENT**

In 1993, the program was restructured to facilitate the provision of assistance for the execution of a company's multi-activity one or two year Market Development Strateg (MDS). This is considered to have significantly improved the effectiveness of the program. In addition to reducing paperwork and administration costs for both industry and government, it has also contributed to a long-term planned approach that is more market-focussed.

The total amount of assistance expended (or claimed) by PEMD applicants can be more or less than the amount of assistance actually approved in the current

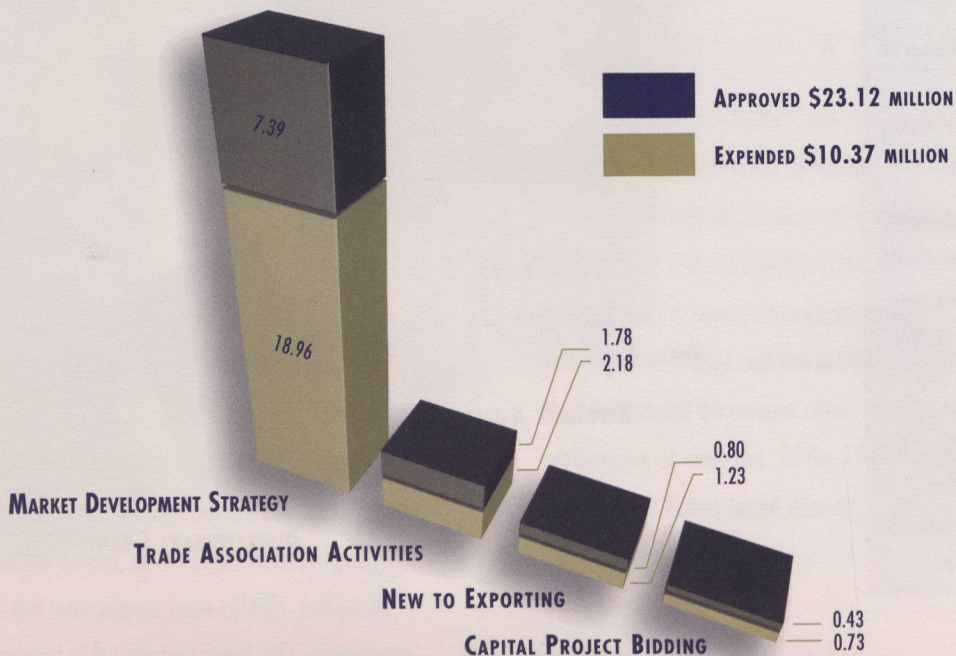
fiscal year for two reasons. Firstly, the amount of assistance approved is based on an estimate of the amount of money that the applicant company proposes to spend and the amount spent is usually less than anticipated. Secondly, since an applicant can have a one or two year marketing plan with activities occurring over a 24 month period, PEMD assistance may have been approved in the 97-98 fiscal year but the claims only filed in the 98-99 fiscal year. Therefore, there is no direct relationship between the total amount of assistance expended and the total amount of assistance approved in the same fiscal year.

**PEMD SUCCESS STORY**

**Mr. Joe Wiseman**  
 President  
 INNOVA Multimedia Ltd.  
 Stephenville,  
 Newfoundland

*"We secured a distributor in Hong Kong and are in negotiations in Japan."*

**ASSISTANCE BY PROGRAM ELEMENT 1998-99 (\$ MILLIONS)**



The \$23.12 million in approved assistance pertains to applications which were approved in the current fiscal year.

The \$10.37 million in assistance expenditures pertains to claims against PEMD applications which were approved in previous fiscal years and in the current fiscal year.



**ASSISTANCE BY PROGRAM ELEMENT 1998-99**

<b>SECTION</b>	<b>APPROVED</b>	<b>EXPENDED</b>
Market Development Strategies (MDS)	\$18,964,078	\$7,386,316
Trade Association Activities	\$2,188,713	\$1,758,567
New to Exporting	\$1,230,945	\$798,535
Capital Project Bidding	\$733,495	\$430,360

**PEMD SUCCESS STORY****Mr. Blake Cowan**

Vice President,  
Sales and Marketing  
Ingenuity Works Inc.  
Burnaby, British Columbia

*"PEMD has allowed Ingenuity Works Inc. to introduce our newest educational software products ... into the US. We had a primary location at the National Education and Computing Conference in Atlantic City ... the NECC conference led to approximately \$10,000 in sales attributable to our presence... Currently, as a result of these initiatives and our US dealer representatives we will see over 60% of our sales come from the U.S."*

**MARKET DEVELOPMENT STRATEGIES (MDS)**

In total, \$18.96 million of MDS assistance was approved in 1998-99. Over the same period, \$7.39 million was expended, which accounted for 71% of the total \$10.37 million in PEMD assistance expended by companies and associations.

**TRADE ASSOCIATION ACTIVITIES**

The trade association activities component of PEMD provides non-repayable support to non-profit national trade organizations that undertake generic promotional, market intelligence or market access improvement activities on behalf of their member companies. In 1998-99, \$2.19 million in assistance was approved for twenty-nine trade associations and \$1.76 million was expended.

**NEW TO EXPORTING COMPANIES**

Implemented in 1993-94 with the MDS element, this program component focuses on the specific needs of smaller companies with little or no export experience. Such a company can receive up to \$7.5 thousand in

assistance for a market visit or trade fair participation in a market it wishes to investigate. In 1998-99, \$1.23 million was approved for these companies and \$799 thousand was expended which represented 7.7% of the \$10.37 million PEMD budget.

**CAPITAL PROJECT BIDDING**

PEMD assists companies by sharing the costs associated with bidding on major capital projects outside Canada. This element accounted for \$733 thousand in approved PEMD assistance and \$430 thousand in expenditures in 1998-99.

In 1995, the company size eligibility criterion was reduced from companies of any size to smaller companies with sales of \$10 million or less. The high risk and cost of bidding on international capital projects, coupled with its very competitive nature, is an activity of lower appeal to small firms.

## PEMD APPLICATIONS

In 1998-99, PEMD received 977 applications from 939 companies. A total of 696 applications were approved in respect of 674 companies, with authorized assistance valued at \$20.93 million. A total of \$8.62 million was expended in 1998-99.

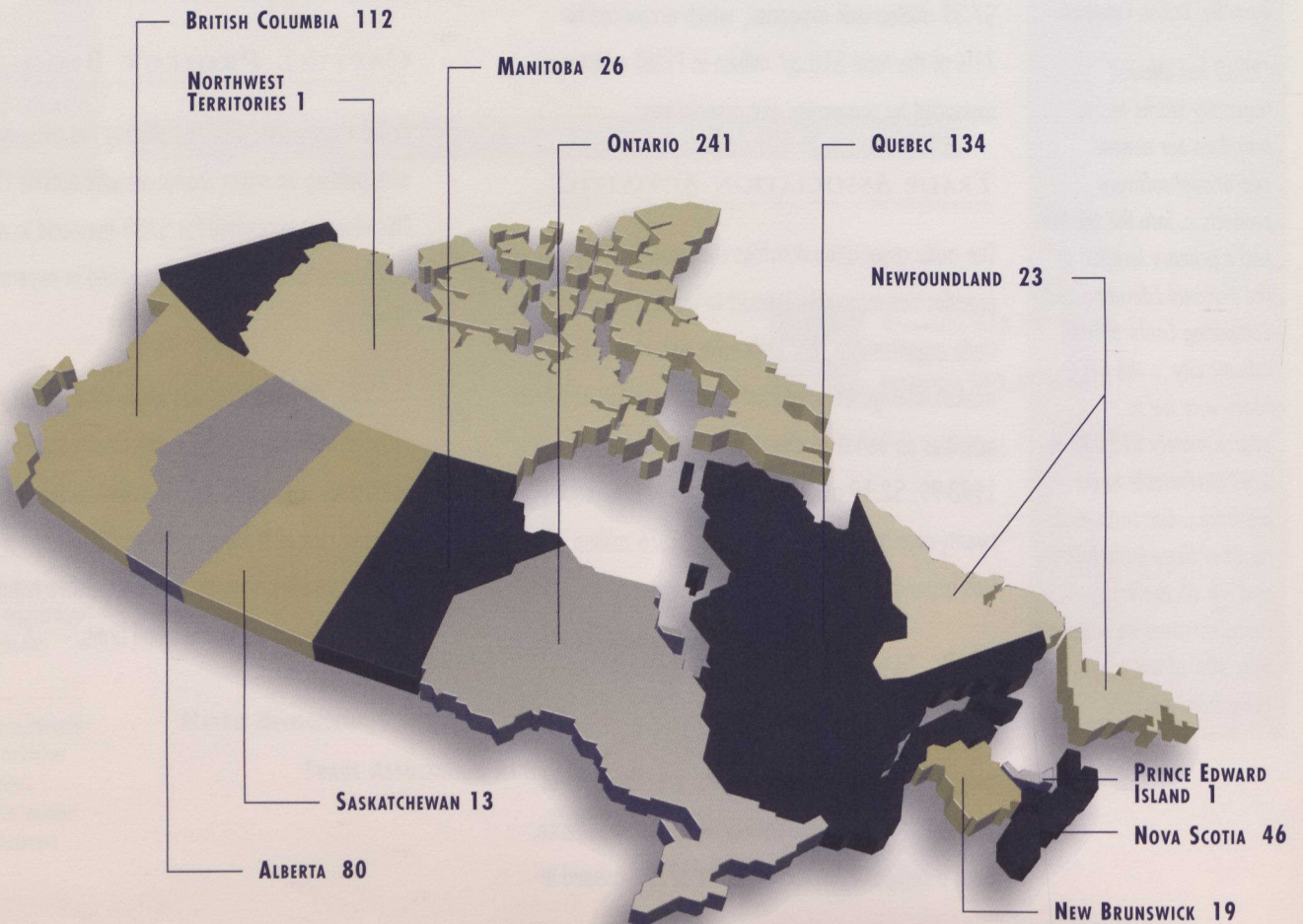
## PEMD APPLICATIONS BY PROVINCE

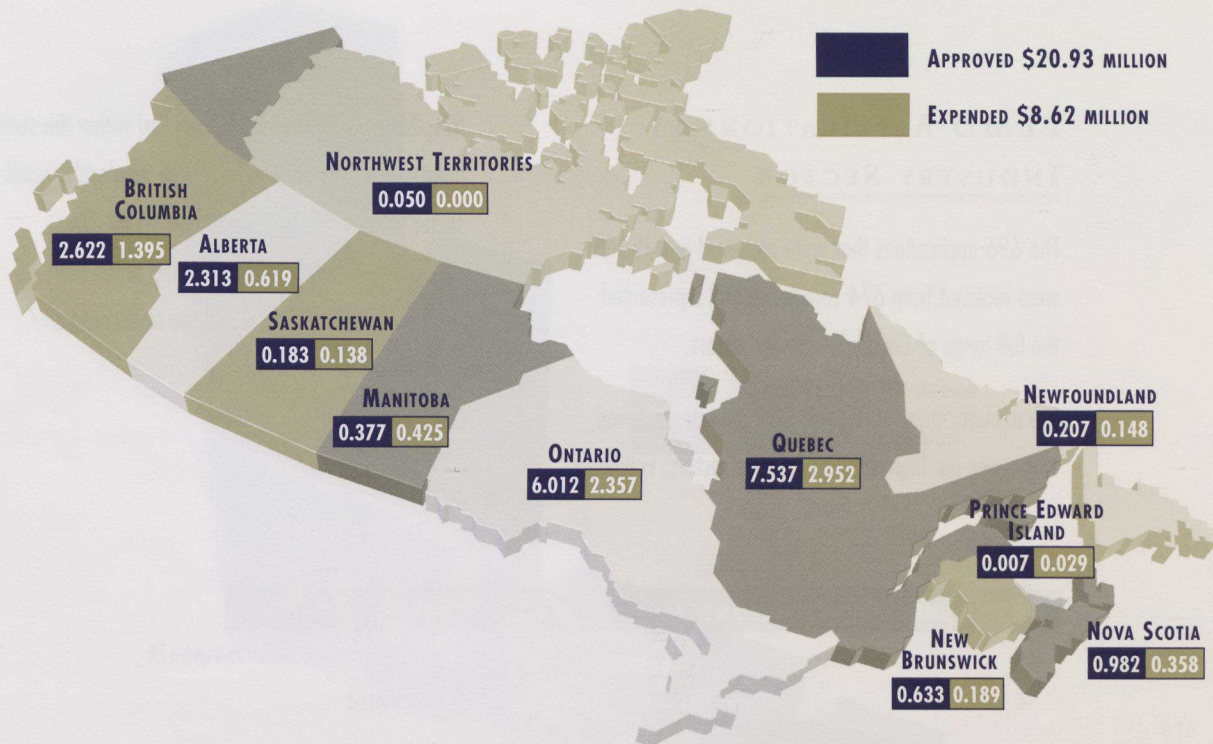
Two-hundred and thirty-three Ontario based firms accounted for 241 or 35% of the 696 applications which were approved for Canadian companies in

1998-99. This was followed by 134 Quebec-based companies with 134 or 20% of the approved applications, 105 British Columbia-based companies with 112 or 16% of the approved applications, and 78 Alberta companies with 80 or 12% of the approved applications.

Quebec saw an increase in approved applications from 120 in 1997-98 to 134 in 1998-99. Alternately, the number of approved applications for British Columbia declined from 128 in 1997-98 to 112 in 1998-99.

## PEMD APPLICATIONS APPROVED BY PROVINCE AND TERRITORY



**ASSISTANCE APPROVED AND EXPENDED BY PROVINCE AND TERRITORY 1998-99 (\$ MILLIONS)**

**PEMD ASSISTANCE BY PROVINCE**

Out of a total of \$20.93 million in approved PEMD assistance for Canadian companies in 1998-99, a total of \$8.62 million was expended. Quebec-based firms had \$7.54 million in assistance approved and expended \$2.95 million. This was followed by Ontario-

based firms with \$6.01 million in assistance approved and \$2.36 million expended, British Columbia-based firms with \$2.62 million in assistance approved and \$1.40 million expended and Alberta with \$2.31 million in assistance approved and \$620 thousand expended.

**ASSISTANCE APPROVED AND EXPENDED BY PROVINCE AND TERRITORY 1998-99**

PROVINCE	APPROVED	EXPENDED
Quebec	\$7,537,684	\$2,952,848
Ontario	\$6,012,815	\$2,357,373
British Columbia	\$2,622,379	\$1,395,784
Alberta	\$2,313,059	\$619,999
Nova Scotia	\$982,801	\$358,387
New Brunswick	\$633,156	\$189,036
Manitoba	\$377,896	\$425,103
Newfoundland	\$207,661	\$148,700
Saskatchewan	\$183,567	\$138,202
North West Territories	\$50,000	\$0
Prince Edward Island	\$7,500	\$29,780
<b>Total</b>	<b>\$20,928,518</b>	<b>\$8,615,211</b>

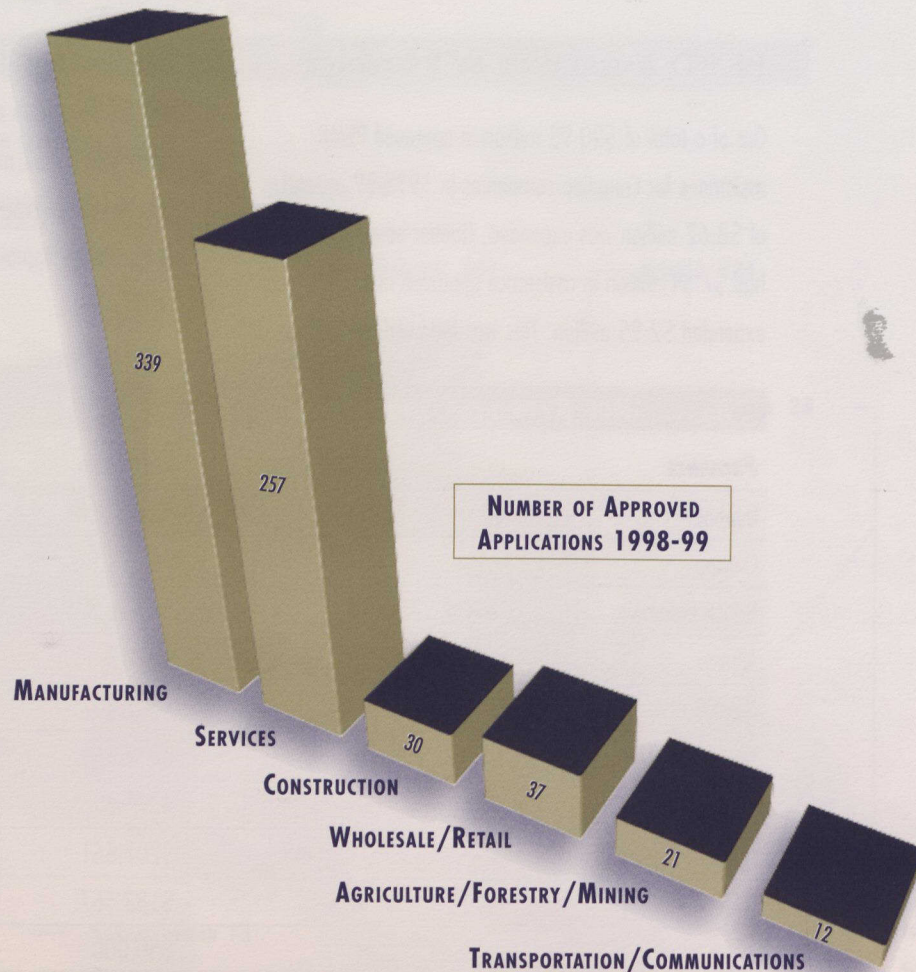
## PEMD APPLICATIONS BY INDUSTRY SECTOR

The 696 applications that were approved in 1998-99 were received from 674 companies and represented the full range of Canada's industry sectors.

The manufacturing sector had 339 projects approved, which was the highest of all industry sectors. Following

this, 257 applications were approved within the service industry, 37 were approved for the wholesale/retail sector and 30 for the construction sector. The agriculture/forestry/fishing/mining sector had 21 applications approved and the transportation/communication sector had 12.

### APPROVED APPLICATIONS BY INDUSTRY SECTOR 1998-99

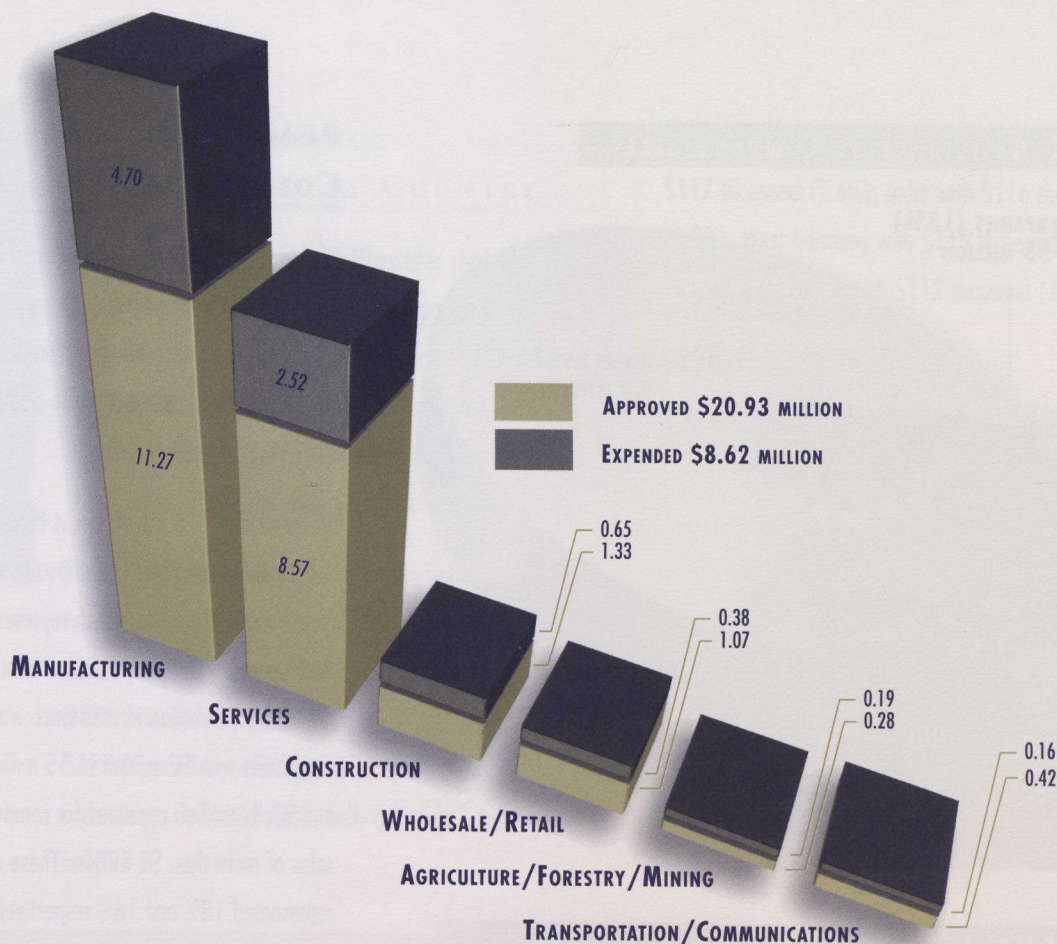


#### PEMD SUCCESS STORY

##### Mr. John Scoffield

Director  
Westland Incinerator Co.  
Ltd.  
Edmonton, Alberta

*"PEMD has helped us a lot in marketing in India, Egypt and Israel. We have appointed distributors in these countries.... In Egypt we have filled in a tender for 60 units...., in India we are negotiating technology transfer in West Bengal. In Israel our agent expects to sell 2-3 units by end of year."*

**AUTHORIZED ASSISTANCE AND EXPENDITURES BY INDUSTRY SECTOR 1998-99 (\$ MILLIONS)**

**PEMD SUCCESS STORY**
**Mr. Bernard J. Hamel**

President -  
Director of Finances  
BHM Medical Inc.  
Magog, Quebec

*"PEMD has contributed to increase our contacts in the USA and elsewhere in the world. Sales figures have not yet increased materially in the U.S. However contracts and sales have been signed in Japan and Australia as well as in Europe."*

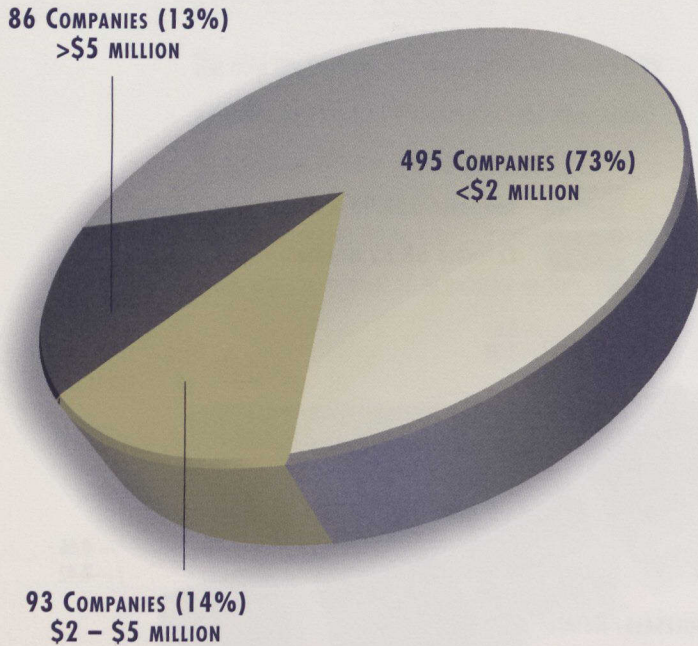
**PEMD ASSISTANCE BY  
INDUSTRY SECTOR**

In the manufacturing sector, \$11.27 million in PEMD assistance was approved and \$4.70 million expended. Within the service industry, \$6.57 million was approved and \$2.52 million was expended. The retail/wholesale/other sectors were approved for \$1.33 million and spent \$652 thousand dollars while the construction sector was approved for \$1.07 million and spent \$382 thousand. The agriculture/forestry/fishing/mining sector was approved for \$277 thousand and the transportation/communication sector was approved for \$418 thousand and spent \$192 thousand and \$161 thousand respectively.



12

**PEMD ASSISTANCE BY COMPANY SIZE**



**PEMD ASSISTANCE BY COMPANY SIZE**

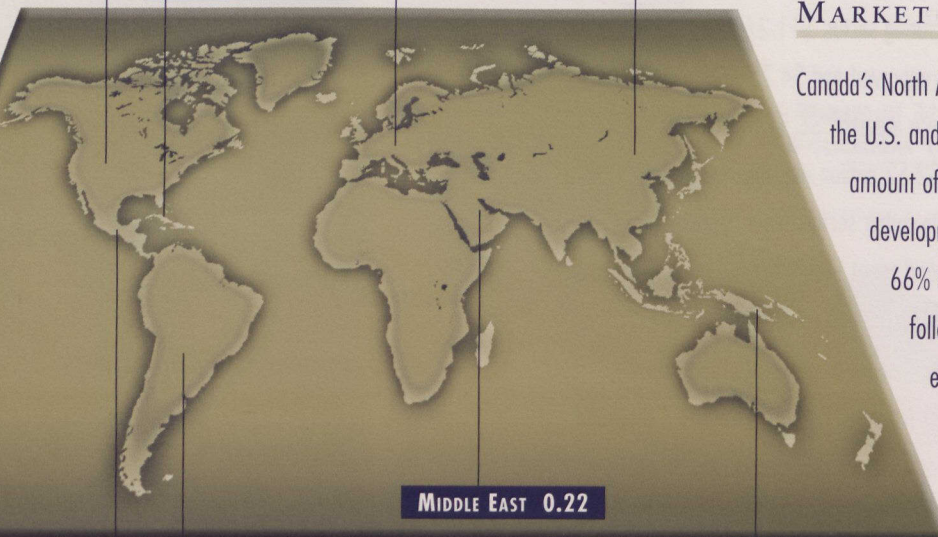
Of the 674 companies approved for PEMD assistance in 1998-99, 495 companies were very small (less than \$2 million in annual sales), 93 had annual sales of \$2 million to \$5 million, and 86 had annual sales of more than \$5 million.

An amount of \$13.83 million in PEMD assistance was approved for the group of companies with annual sales of less than \$2 million, which represented two-thirds of total approved company assistance for 1998-99. A further \$3.73 million in assistance was approved for companies with \$2 million to \$5 million in annual sales and \$3.37 million approved for companies with annual sales of more than \$5 million. These amounts represented 18% and 16% respectively of total approved company assistance.

**PEMD ASSISTANCE EXPENDED BY MARKET AREA (\$ MILLIONS)**

**NORTH AMERICA 5.70**      **WESTERN EUROPE 0.96**      **ASIA 0.72**

**CARIBBEAN 0.07**



**MIDDLE EAST 0.22**

**SOUTH AMERICA 0.44**

**OCEANIA 0.04**

**CENTRAL AMERICA 0.06**

**ASSISTANCE EXPENDED \$8.62 MILLION**

**PEMD ASSISTANCE EXPENDITURES BY MARKET AREA**

Canada's North America Free Trade (NAFTA) partners, the U.S. and Mexico, accounted for the highest amount of PEMD expenditures on market development activities, with \$5.70 million or 66% of total expenditures. Western Europe followed with \$957 thousand (11%) in expenditures, and Asia with \$716 thousand (8%).

**PEMD SUCCESS STORY****Mr. J.W. Fickes**

President & CEO  
F & S Manufacturing Inc.  
Martins Point, Nova Scotia

*"PEMD has supplied us with the financial support we needed to attend more trade shows therefore increasing the exposure and awareness of our product."*

## PEMD ASSISTANCE EXPENDITURES BY COUNTRY

The top country targeted for PEMD-assisted market development activities by Canadian companies in 1998-99 was the U.S. with \$5.55 million or 64% of total expenditures. France was the second most targeted country, with \$247 thousand in expenditures (3%), followed by China with \$223 thousand (2.6%)

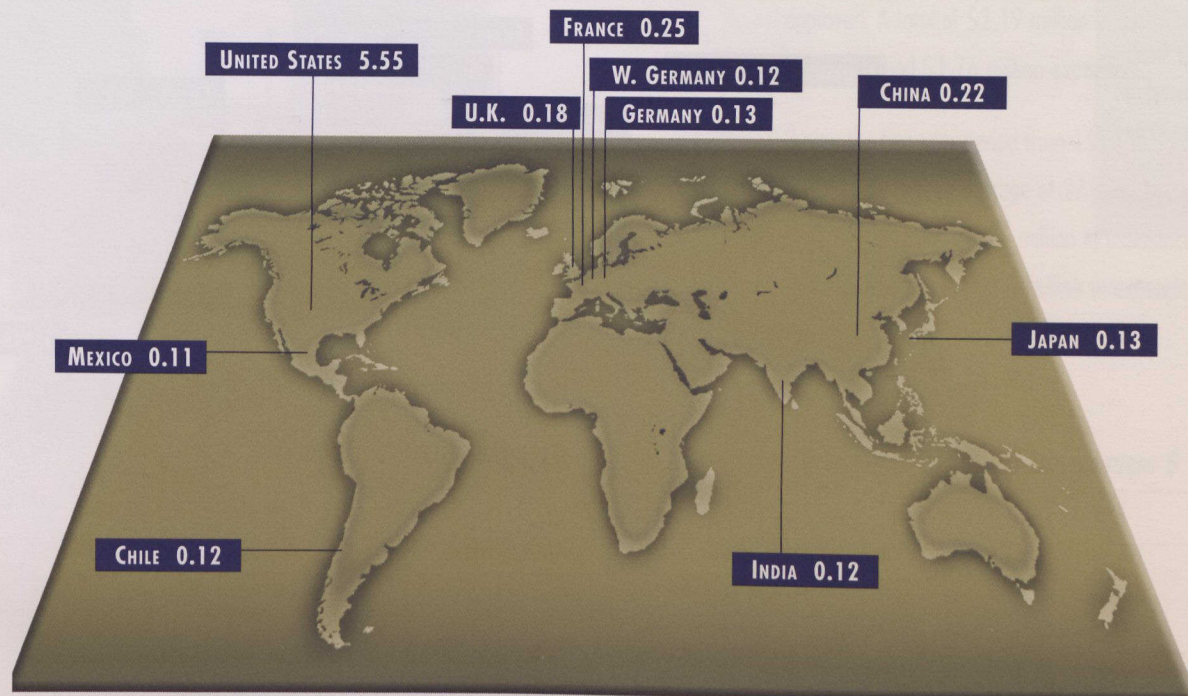
The United Kingdom was once again the fourth highest target market with \$181 thousand in expenditures (2%). Following this was United Germany with \$128 thousand in expenditures (1.5%) and Japan with \$127 thousand in expenditures (1.5%). Japan's expenditures decreased substantially from \$483 thousand in 1997-98.

Rounding out the top ten countries was Chile with \$117 thousand (1.4%), India with \$116 thousand (1.3%), West Germany with \$115 thousand (1.3%), and Mexico with \$112 thousand (1.3%).

13



### TOP TEN COUNTRIES FOR ASSISTANCE EXPENDITURES 1998-99 (\$ MILLIONS)



ASSISTANCE EXPENDED \$8.62 MILLION

**COMPANY RESULTS**

Under the program, recipients of PEMD assistance are required to report any incremental sales in the target market during the activity period and for three years thereafter. Repayment of the assistance is based on 4% of these annual sales increments.

In 1998-99, 309 companies reported \$117 million in export sales as a result of their PEMD-assisted market development activities. Total reported sales for PEMD companies in 1997-98 were \$441.8 million which included a \$275 million capital project bidding contract won by a PEMD supported company.

Reported sales to the U.S. were the highest with \$92.16 million, which accounted for 79% of total reported export sales. This was followed by Japan with \$11.03 million (9%) and the United Kingdom with \$4.25 million (4%).

Since the inception of the program in 1971, export sales or contracts reported by companies as a result of PEMD assisted initiatives, total \$14.48 billion. Sales reported in 1998-99 were \$117 million. The \$8.62 million invested in industry initiated activities resulted in a sales to investment ratio of approximately 14 to 1.

For additional information, please refer to the results of the PEMD User Survey which are outlined in the last section of this Report.

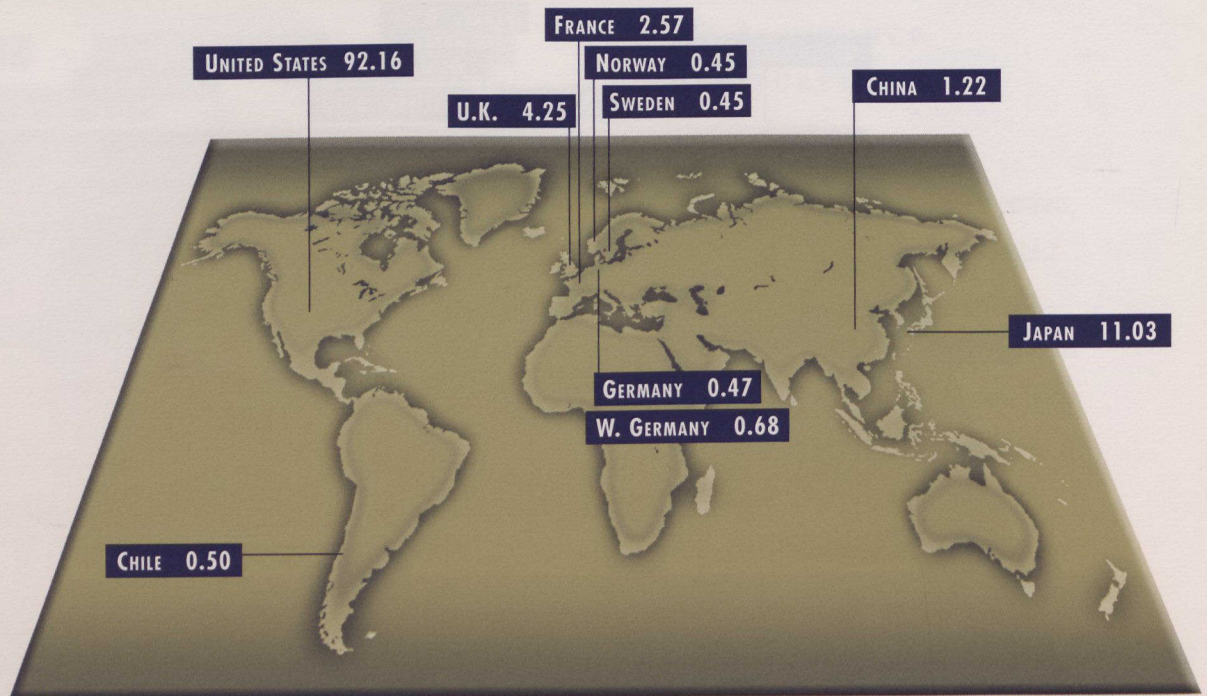
**PEMD SUCCESS STORY**

**Mr. Brian Keown**

Sales, Marketing & Contracts Manager  
IMRIS (Innovative Magnetic Resonance Imaging Systems Inc.)  
Winnipeg, Manitoba

*"The funds helped us to attend a significant conference of neurosurgeons. The leads are still being followed-up at this time, and we expect that at least one of these will result in a sale."*

**TOP TEN COUNTRIES FOR REPORTED EXPORT SALES/REVENUES 1998-99 (\$ MILLIONS)**



**TOTAL EXPORT SALES/REVENUE \$117 MILLION**



# TRADE ASSOCIATIONS

**The Trade Association** Activities' component of PEMD provides non-repayable support to not-for-profit national trade or industry organizations that undertake generic promotional, market intelligence or market access improvement activities on behalf of their member companies.

The program contributes to the costs of activities that range from developing an international web page and industry capability guides to organizing seminars and mounting trade show pavilions in key markets. The program allows associations to target niche markets for their member companies and/or provide quality promotional materials. Industry associations receiving PEMD—Trade Associations support have mounted a

variety of sectorally based export promotion initiatives. These initiatives are particularly important for small and medium-sized enterprises, which could not afford such undertakings on their own.

The trade association component is administered by three Divisions of the Department of Foreign Affairs and International Trade; namely:

**ACA** – THE ARTS AND CULTURAL INDUSTRIES PROMOTION DIVISION

**ACET** – THE EDUCATION MARKETING UNIT OF THE INTERNATIONAL ACADEMIC RELATIONS DIVISION; and

**TCM** – THE MARKET SUPPORT DIVISION.

## APPLICATIONS/ASSISTANCE/EXPENDITURES

In 1998-99, 29 trade association applications were approved. A total of \$2.19 million in assistance was authorized and \$1.76 million expended.

During the five year period from 1994 to 1999, trade associations had an average of 27 applications approved per year, \$2.25 million in assistance authorized and spent \$1.5 million in expenditures.



### OVERVIEW OF TRADE ASSOCIATIONS - 5 YEAR PERIOD

YEAR	APPROVED APPLICATIONS	AUTHORIZED ASSISTANCE \$	EXPENDITURES \$
1994-95	18	2,595,903	1,450,403
1995-96	29	2,014,557	1,536,740
1996-97	25	1,812,303	1,304,646
1997-98	32	2,617,763	1,526,047
1998-99	29	2,188,713	1,758,567

**APPLICATIONS/ASSISTANCE  
BY INDUSTRY SECTOR**

The 29 applications that were approved for trade associations represented the full range of Canada's industry sectors.

The Table below indicates the number of projects, the amount of assistance approved and the amount of assistance spent by industry sectors in 1998-1999. Although not specifically mentioned, both the education and cultural arts sectors have been included in the statistics shown.

**TRADE ASSOCIATIONS BY INDUSTRY SECTOR - 1998-99**

<b>INDUSTRY SECTOR</b>	<b>APPROVED APPLICATIONS</b>	<b>AUTHORIZED ASSISTANCE \$</b>	<b>EXPENDITURES \$</b>
Manufacturing	12	848,325	761,574
Services	11	810,468	668,611
Wholesale/Retail	2	200,000	221,726
Transportation/Communication	2	156,050	86,645
Mining/Quarry/Oil Well	2	173,870	20,012

**ASSISTANCE EXPENDITURES  
BY COUNTRY**

The country most targeted in 1998-99 by trade associations for PEMD-assisted market development

activities was the U.S. The Associations spent \$826 thousand or 47% of their total expenditures in that market. The following table ranks the top 10 countries by trade association expenditures.

**TRADE ASSOCIATION ASSISTANCE EXPENDITURES BY COUNTRY - 1998-99**

<b>RANK</b>	<b>COUNTRY</b>	<b>EXPENDITURES \$</b>	<b>% OF TOTAL EXPENDITURES</b>
1	U.S.	825,846	47%
2	United Germany	163,635	9%
3	Japan	160,239	9%
4	Chile	93,535	5%
5	Spain	72,736	4%
6	Indonesia	57,917	3%
7	Mexico	53,075	3%
8	Russia	40,126	2%
9	Belgium	36,574	2%
10	United Kingdom	35,574	2%

**PEMD SUCCESS STORY**

**Mr. Ed Kennedy**  
President  
Geomatics Industry of  
Canada  
Ottawa, Ontario

" We have used PEMD for several projects in our export market strategy during the past 10 years. This support has been invaluable in allowing us to undertake initiatives that have enhanced our member services, and introduced Canadian firms in our sector ... to valuable business opportunities, prospective clients and partners in large export markets."

## ASSISTANCE EXPENDITURES BY MARKET AREA

In 1998-99, trade association expenditures on market development activities totalled \$1,758,567. North America accounted for the highest amount of these expenditures with \$879 thousand or 50% of total trade association assistance expenditures. Western Europe

followed with \$345 thousand in expenditures, Asia with \$325 thousand in expenditures and South America with \$134 thousand.

Eastern Europe had \$40 thousand in expenditures, the Caribbean \$19 thousand and Central America \$17 thousand.

### PEMD SUCCESS STORY

#### Mr. Anthony P. Pollard

President  
Hotel Association of  
Canada  
Ottawa, Ontario

"Over the course of the last four years our Association has successfully engineered goods and services sales in more than 20 countries worldwide with a value exceeding \$250 million. Very clearly we would not have achieved these results without PEMD support."

### TRADE ASSOCIATION ASSISTANCE EXPENDED BY MARKET AREA - 1998-99

MARKET AREA	ASSISTANCE EXPENDITURES \$	% OF TOTAL EXPENDITURES
North America (includes Mexico)	878,921	50%
W. Europe	344,633	19.6%
Asia	324,934	18.4%
S. America	134,131	7.6%
E. Europe	40,126	2.3%
Caribbean	18,746	1.1%
Central America	17,076	1.0%

## TRADE ASSOCIATION RESULTS

Through contacts it made using \$3,000 in PEMD funding, the Hotel Association of Canada helped Canadian hotel suppliers to export more than \$18 million in products to refurbish the Regency Hotel in Amman, Jordan. As the Association representative notes, "We couldn't have done it without PEMD, but

we also think we provide an excellent return on investment." In another instance, the Canadian Plastics Industry Association reports that from a PEMD supported matchmaking activity at K'98 (a trade show in Dusseldorf, Germany), 4 of 14 companies surveyed estimated on-site sales totalling \$575,000, while 6 companies estimated sales of \$48.5 million over the next 12 months. As a result of a 1998 trade mission to South America led by the Geomatics Industry Association of Canada, a network of 14 Canadian firms is now pursuing two World Bank-financed projects with the Argentine government for early flood warning systems. These are but a few examples of the successes that national industry associations and their members are achieving.



## The Export Development Division,

which manages PEMD, conducted a mail survey of Canadian businesses that used the PEMD program during the 1998-99 fiscal year. Of the 1,000 companies that were sent a survey, 184 were completed for a return rate of approximately 18%.

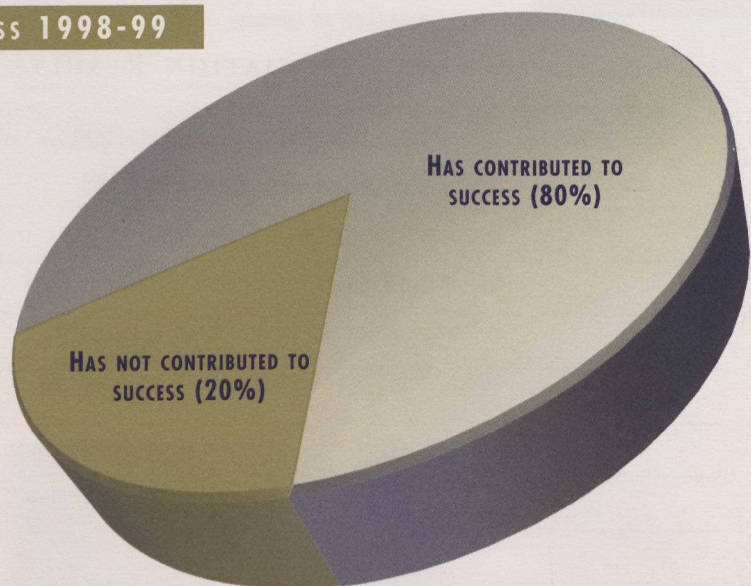
Respondents to the survey represented all regions in Canada. Almost one-third were from Ontario, 24% from Quebec, 17% from the Prairies, 15% from British Columbia and 12% were from the Maritimes.

The objective of the survey was to determine the degree to which the PEMD Program contributed to the success of companies in developing their target export markets and also to identify the strengths and weaknesses of the program including its accessibility and, the changes necessary to make the program more effective and useful to the Canadian exporter.

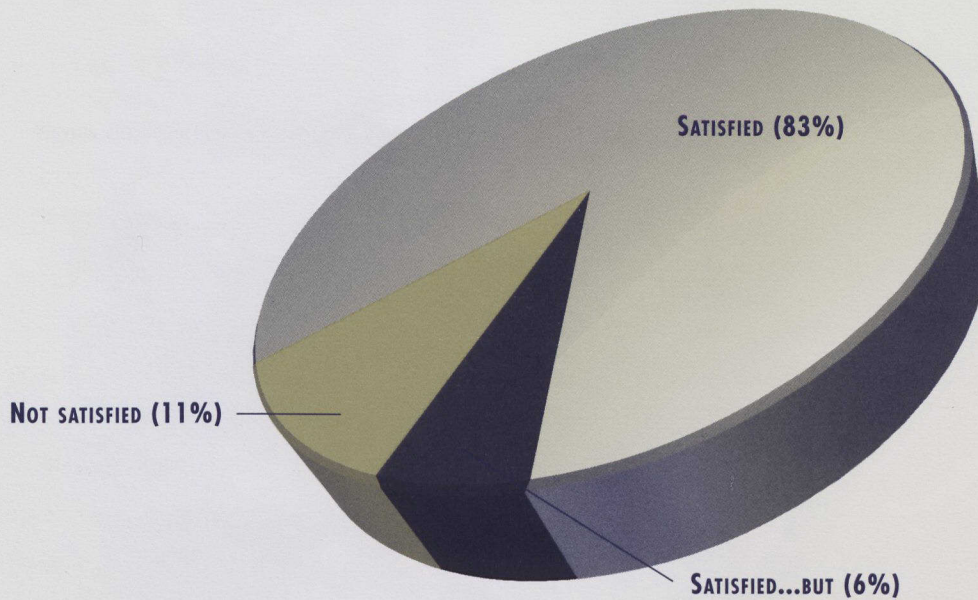
One hundred and twenty-nine respondents provided descriptions of how PEMD contributed to the success of their business. The most frequently mentioned contributions were export sales or contracts (e.g. secured new contracts, won tenders etc.), increased exposure or promotion of their product through trade show participation or the development of visual marketing materials, the identification of potential representatives/distributors/agents or buyers or, the garnering of useful market intelligence/information in the target.

Of those who indicated that the PEMD program did not contribute to their success, the most frequently mentioned reasons were: a non-competitive product, cash flow problems and barriers created by governments of the target export markets.

### CONTRIBUTION TO SUCCESS 1998-99



## SATISFACTION WITH ACCESSIBILITY AND DELIVERY OF PROGRAM



### PROGRAM'S STRENGTHS AND WEAKNESSES

Regarding the Program's strengths, respondents cited the financial support, the versatility and clarity of the Program which allows SMEs to compete in a global market and to address their export needs, helpful staff, program accessibility and, the provision of important market intelligence.

In contrast, the most frequently mentioned weaknesses were the scope of the application and the lack of Program funding.

### PROGRAM ACCESSIBILITY

The majority (83%) of respondents indicated that they were satisfied with the accessibility of the PEMD program and the manner in which it was delivered. Another 6% of the respondents indicated that they were satisfied but provided comments that were more negative in nature. The most frequently cited reason for satisfaction was the competency of staff.

Of the 11% who indicated that they were dissatisfied, some stated that it was overly bureaucratic and hard to administer, the approval process was too lengthy, there were geographical limitations on markets and that there should be a better exchange of information and a broader network of personnel/contacts.

#### PEMD SUCCESS STORY

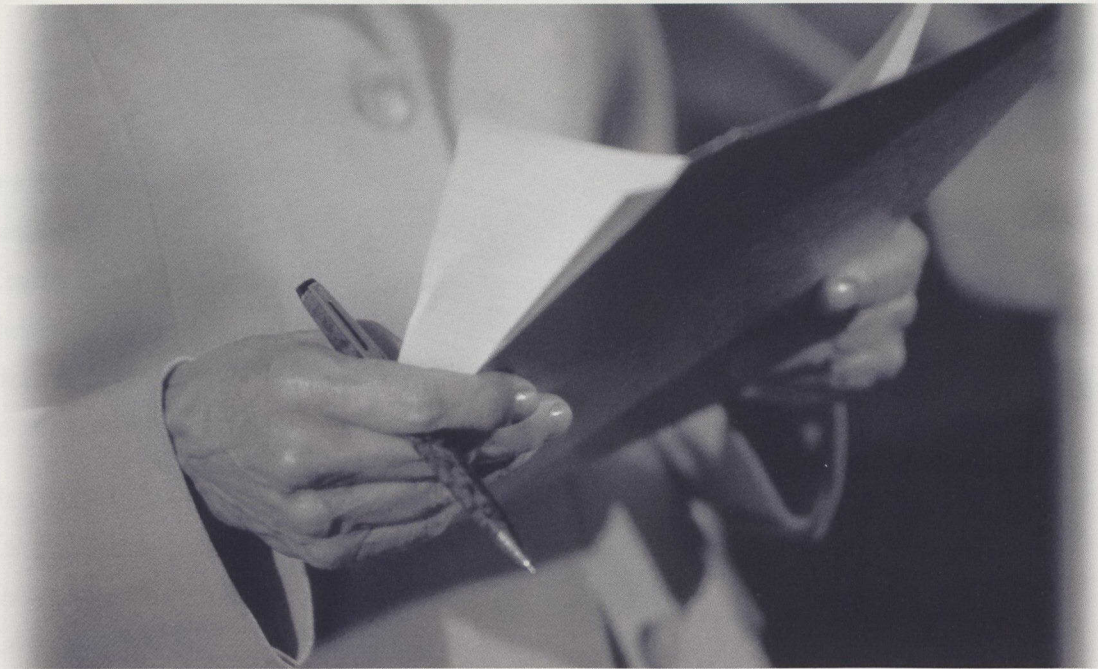
##### **Mr. Jean-Yves Martel**

Vice president finance  
Pascal Blais productions/animation  
Montreal, Quebec

*"Special IMAX projects - A S... Canada-Japan-Russia partnership for the production of an IMAX film project. The investment in the development phase of this type of project, before the final signature, was colossal. Japan and the United States have invested more than S... in Montreal to produce the project, which was completed in June 1999. Since then, the product has been exported to Japan, Australia as well as the cities of Oslo, Paris and London, and other countries are in the process of signing agreements."*

*"Current Affairs - Over the past year, the United States and Mexico have generated...(outstanding) revenue... as a result of our advertising activities. A 40% increase thanks to the marketing campaigns."*

*Note: Pascal Blais won an Oscar in March 2000 for the production of The Old Man and the Sea.*



### PEMD SUCCESS STORY

#### **Mr. Robert Libbey**

President and CEO  
BeaverTails Canada Inc.  
Ottawa, Ontario

*"The assistance PEMD provided to BeaverTails Canada Inc. enabled us to move forward with our penetration of the US market. As an added benefit, it also allowed us to garner important market intelligence, increase the branding of our product and image on an international level, and identify a number of potential partners interested in investing in our unique Canadian product through participation in international trade fairs.*

*To have initiated this export development plan as an SME would have been difficult without the assistance received through PEMD. We would not have had the opportunity to enter into a relationship with an international developer, IntraWest with the ensuing outcome of new stores being developed in Colorado and West Virginia. This partnership will eventually lead to further expansion in the US and Europe. Due to the nature of the expansion program we expect positive returns within the next two to five years as a direct result of PEMD support."*

### CHANGES RECOMMENDED

Survey participants were asked what changes were necessary to make the program more effective and more useful to the Canadian Exporter. \*

The majority of respondents suggested changes that revolved around the financial support and flexibility of the program. The most frequently recommended changes included expanded financial coverage to include the costs of accommodation, meals and local transport and greater flexibility regarding financial support (e.g. provide contribution *prior to* actual export activities, offer tax credits rather than direct funds).

Other recommendations included allowing greater flexibility in applying the rules to uncontrollable situations, increasing assistance in preparing for entry into export markets, streamlining and simplifying the application process and the reporting requirements and, improving the Program's repayment plans.

\* Respondents' suggestions and recommendations will be taken into consideration in the on-going revision of the PEMD program.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

 PROGRAMME DE  
DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS  
D'EXPORTATION

PDME  
**Rapport annuel**

*1998-1999*



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

Canada

# TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
Sommaire _____	2
Introduction _____	4
Vue d'ensemble du PDME _____	5
Volet Entreprises _____	8
Associations commerciales _____	15
Sondage _____	18

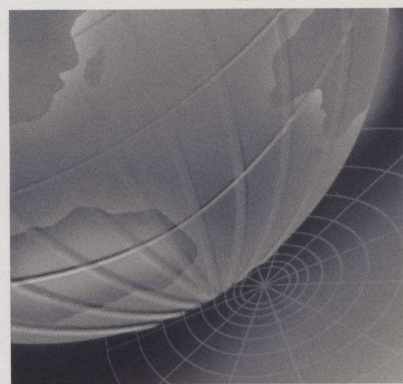
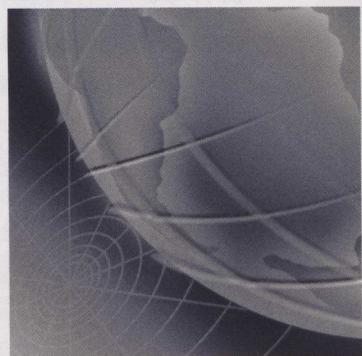
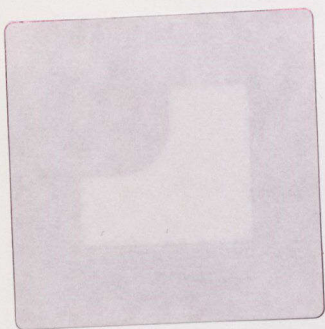
3 5036 01063748 9



LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E

Program for Export Market  
Development ... report. --





**L**e Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide les petites entreprises qui exportent pour la première fois ou qui veulent pénétrer un nouveau marché à trouver et à exploiter des débouchés pour leurs produits et services ainsi que des occasions de soumissionner pour des projets d'immobilisations à l'étranger. Le PDME assume à cette fin une part des coûts et des risques liés à la mise en œuvre des plans établis par ces entreprises pour accroître leurs ventes à l'exportation. Il absorbe aussi une partie des frais de préparation des soumissions pour d'importants projets d'immobilisations à l'étranger. Enfin, le PDME aide les associations commerciales à représenter leurs entreprises membres et à faire la promotion de l'ensemble des produits et services offerts par ces dernières sur le marché international.

## DEMANDES D'AIDE FINANCIÈRE/AIDE FINANCIÈRE FOURNIE

En 1998-1999, 696\* demandes d'aide financière ont été approuvées au total dans le cadre du PDME. L'aide autorisée se chiffre pour cet exercice à 20,93 millions de dollars et les fonds dépensés à 8,62 millions de dollars. En outre, 29 demandes d'aide financière provenant d'associations commerciales ont été approuvées, pour un total de 2,19 millions de dollars. Quant aux fonds dépensés par ces dernières en 1998-1999, ils s'élevèrent à 1,76 million de dollars.



Le PDME vise d'abord à aider les petites entreprises sur les marchés d'exportation. Ainsi, sur les 674 entreprises dont la demande d'aide a été approuvée dans le cadre de ce programme en 1998-1999, 495 étaient de très petites entreprises ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à deux millions de dollars, 93 avaient un chiffre d'affaires annuel compris entre deux et cinq millions de dollars, et 86 avaient un chiffre d'affaires annuel dépassant les cinq millions de dollars.

Diverses entreprises du Québec, de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ont obtenu la plus large part de l'aide totale autorisée et ont dépensé la majeure partie des fonds accordés au titre de l'aide aux entreprises. Le lecteur trouvera dans la partie de ce rapport qui traite des secteurs d'activité un tableau où figurent les fonds autorisés et dépensés par province.

Les demandes d'aide approuvées provenaient principalement du secteur de la fabrication et du secteur des services, qui ont également bénéficié des plus importants fonds d'aide autorisés.

## DÉPENSES/VENTES

Pour ce qui est des secteurs d'activité, les partenaires du Canada dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les États-Unis et le Mexique, ont été à l'origine des deux tiers des dépenses du PDME au titre du développement de marchés. Ils étaient suivis de l'Europe de l'Ouest et de l'Asie, qui ont justifié respectivement des deuxième et troisième fonds d'aide les plus importants autorisés dans le cadre du PDME.

\* Étant donné que la composante du PDME relative aux secteurs d'activités comporte trois éléments distincts, il est possible que plusieurs demandes provenant d'une même entreprise soient approuvées au cours d'une année donnée.

Les États-Unis ont constitué le principal marché ciblé par les entreprises canadiennes à des fins de développement, les fonds autorisés à ce chapitre totalisant 14,16 millions de dollars, soit environ 68 % des 20,93 millions de dollars autorisés au total et plus des deux tiers des dépenses totales du PDME. Venait ensuite la France, au deuxième rang, suivie de la Chine.

Pour ce qui est des associations commerciales, près de la moitié des dépenses du PDME ont servi au développement de marchés en Amérique du Nord, l'Europe de l'Ouest et l'Asie venant aux deuxième et troisième rangs respectivement à ce chapitre. Le pays le plus ciblé par les associations commerciales a été les États-Unis, suivi de l'Allemagne et du Japon.

Les plus importantes recettes et ventes à l'exportation déclarées pour un marché cible, et qui sont attribuables à l'aide du PDME, ont été obtenues respectivement aux États-Unis, au Japon et au Royaume-Uni.

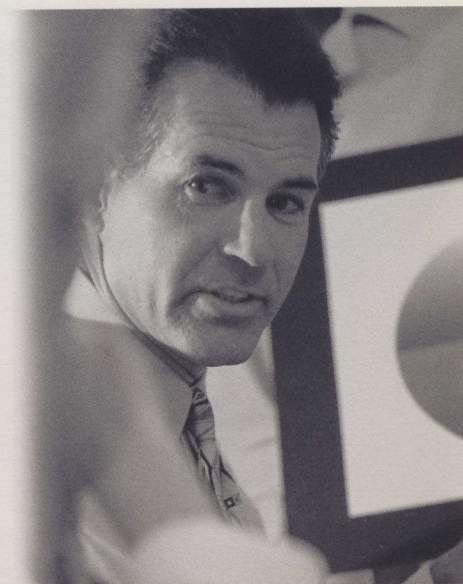
### SONDAGE

Dans un sondage effectué auprès de la clientèle, 80 % des répondants ont indiqué que le PDME avait contribué dans une certaine mesure à la réussite de leur entreprise sur le marché cible.

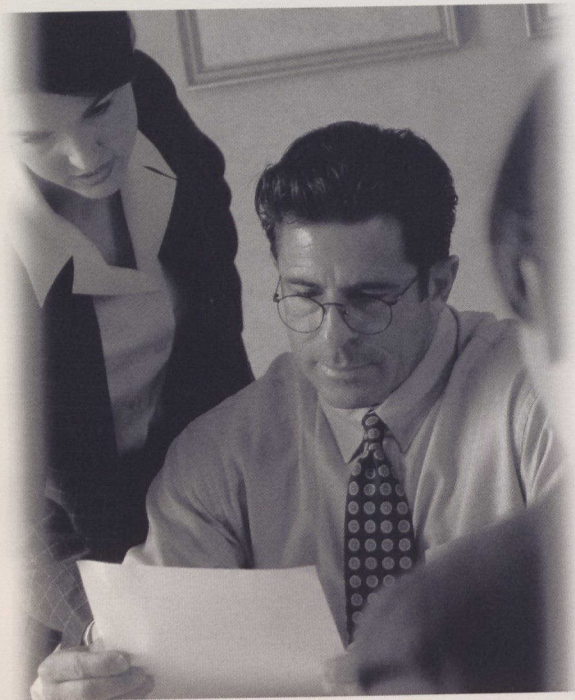
La plupart des répondants (83 %) se sont dits satisfaits de l'accessibilité du PDME et de la manière dont celui-ci est administré.

Les répondants étaient aussi invités à préciser les avantages et les inconvénients du Programme. L'avantage le plus souvent mentionné était que le PDME permet aux petites entreprises de soutenir la concurrence sur le marché international. Les inconvénients le plus souvent invoqués étaient la portée de la demande et le financement limité accordé dans le cadre du Programme.

Dans la majorité des cas, les améliorations proposées par les répondants avaient trait à l'aide financière comme telle et à la flexibilité du Programme.



**Le Programme de** développement des marchés d'exportation est l'un des éléments de la stratégie canadienne de développement du commerce international. Il vise à contribuer à l'amélioration de la performance du Canada sur les marchés internationaux en préparant les petites sociétés à exporter et à percer de nouveaux marchés à l'étranger, contribuant ainsi à stimuler la production et la création d'emplois au pays. Cette année était la quatrième année d'application de ce programme depuis qu'il a été réorienté vers les petites entreprises suivant les recommandations formulées par le Comité de la promotion du commerce international (le comité Wilson) en 1994.



Le partenariat du PDME avec les milieux d'affaires canadiens constitue donc un investissement dans les entreprises déterminées à développer des marchés d'exportation. Il s'agit non pas d'une subvention, d'un prêt ou de fonds auxquels l'entreprise a droit, mais plutôt d'une contribution à rembourser en fonction des contrats obtenus ou des ventes additionnelles réalisées sur le marché cible grâce aux activités appuyées par le PDME.

Le PDME relève de la Direction du développement des exportations (TCE) de la Direction générale du Service des délégués commerciaux, Programmes et Services à l'étranger, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), et est administré conjointement avec Industrie Canada (IC) par l'entremise des Centres de commerce international régionaux. Au

Québec, les bureaux régionaux de Développement économique Canada pour les régions du Québec collaborent à l'exécution du Programme. Agriculture et Agroalimentaire Canada y contribue aussi par l'entremise de ses bureaux régionaux répartis dans tout le Canada.

Le PDME comporte quatre grands volets : Stratégie de développement des marchés, Entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisations et Activités des associations commerciales.

Ce rapport présente les résultats obtenus pour chaque volet du Programme en 1998-1999 et est divisé en quatre parties : la première partie donne un aperçu de l'aide accordée dans le cadre de chaque volet du Programme; la deuxième partie présente les résultats du volet Entreprises; la troisième partie porte sur l'aide fournie par le Programme aux associations commerciales et la quatrième partie résume les conclusions d'un sondage effectué auprès de la clientèle du PDME en 1998-1999.

## LAURÉATS DES PRIX À L'EXPORTATION

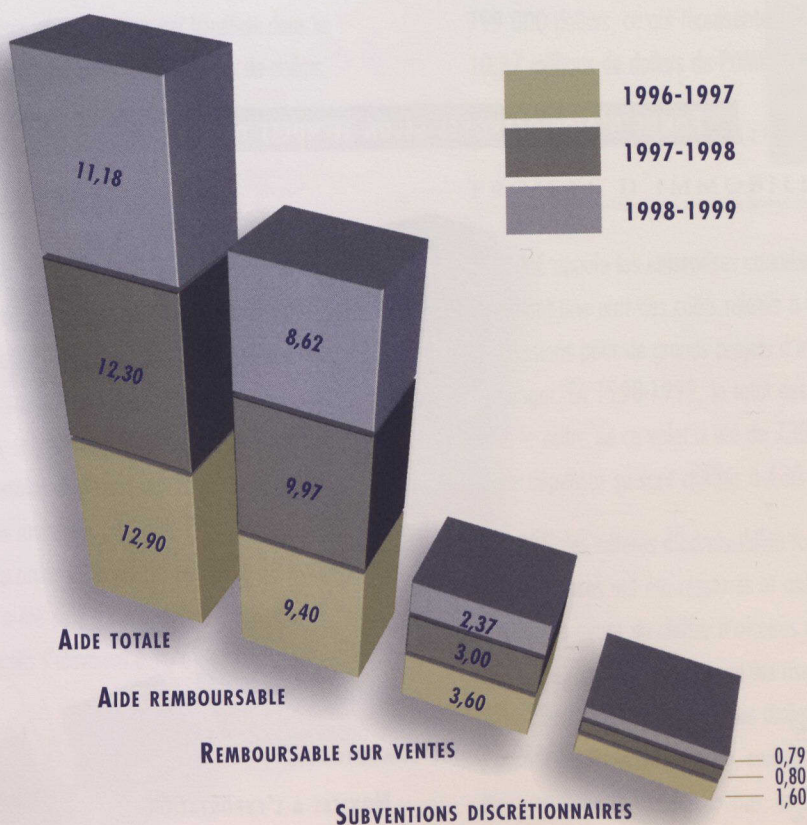
Chaque année en octobre, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international décerne les « Prix d'excellence à l'exportation canadienne » à des entreprises canadiennes qui se sont distinguées par leurs exportations de produits ou services. Les entreprises lauréates sont mises à l'honneur dans des campagnes publicitaires nationales visant à souligner leur réussite et à encourager les autres exportateurs à les imiter. Parmi les 174 entreprises lauréates du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, 152 avaient eu recours au PDME.

# VUE D'ENSEMBLE DU PMDE

En 1998-1999, les dépenses totales du Programme ont atteint 11,18 millions de dollars. Le montant des contributions conditionnellement remboursables a diminué, étant passé de 9,97 millions de dollars en 1997-1998 à 8,62 millions de dollars en 1998-1999. Il s'agit de contributions remboursables en fonction des ventes additionnelles réalisées ou des contrats conclus sur le marché cible au cours de la période de quatre ans pour laquelle les sociétés doivent rendre des comptes. Une somme de 785 000 dollars, sous forme de

subventions discrétionnaires non remboursables, a aussi été octroyée principalement à des universités canadiennes dans le cadre du Programme des centres d'études en administration internationale (CETAI). En 1998-1999, les remboursements ont totalisé 2,37 millions de dollars, de sorte que l'investissement net du gouvernement a été de 6,27 millions de dollars. Par comparaison aux dépenses sous forme de contributions conditionnellement remboursables effectuées pour 1998-1999, cela représente un remboursement de 27,4 %.

## AIDE FINANCIÈRE ET REMBOURSEMENTS POUR L'ENSEMBLE DU PDME (EN MILLIONS DE DOLLARS)



### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

**M.. Michael Hooper**  
Président  
Fiberbuilt Manufacturing Inc.  
Calgary (Alberta)

«... le PDME a contribué à la réussite de Fiberbuilt. Grâce à ce programme, nous avons été en mesure d'accroître le nombre de nos distributeurs aux É.-U. et d'établir de bons rapports avec eux. Notre part de marché s'est aussi accrue grâce à ces distributeurs de même que par le biais des ventes directes. »

## FONDS D'AIDE OCTROYÉS SELON LE VOLET DU PDME

Le Programme a été restructuré en 1993 afin de pouvoir appuyer les entreprises dotées d'une stratégie de développement des marchés (SDM) comportant plusieurs activités échelonnées sur un ou deux ans. Cette restructuration a considérablement amélioré l'efficacité du Programme puisque en plus de réduire la paperasserie et les frais d'administration pour l'industrie et le gouvernement, elle favorise une approche à long terme qui est davantage axée sur le marché.

Au total, les fonds d'aide dépensés (ou réclamés) par des participants au PDME peuvent être supérieurs ou inférieurs au total des fonds effectivement autorisés au cours de l'exercice courant, et ce pour deux raisons. La

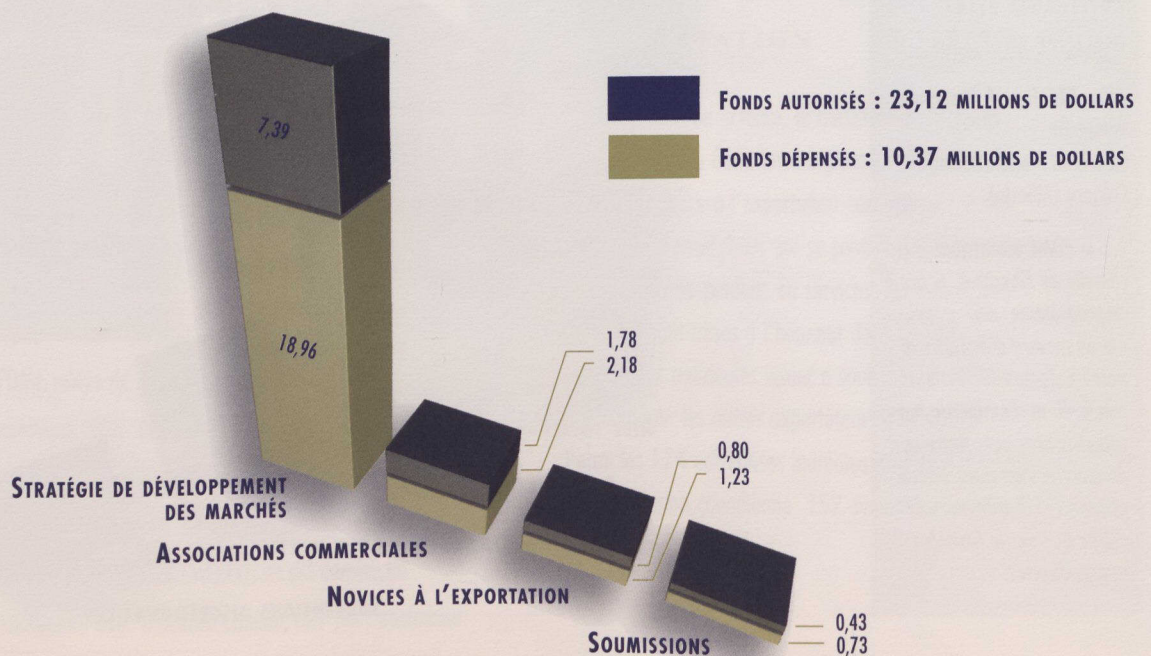
première, c'est que les autorisés se fondent sur une estimation de la somme que l'entreprise a l'intention de dépenser et que le montant dépensé dans les faits est normalement moins élevé que prévu. La deuxième raison, c'est que les entreprises peuvent avoir un plan de commercialisation échelonné sur deux ans et que, par conséquent, des fonds du PDME peuvent avoir été autorisés durant l'exercice 1997-1998 mais les fonds dépensés seulement au cours de l'exercice 1998-1999. Il n'y a donc pas de rapport direct entre le total des fonds d'aide dépensés et le total des fonds d'aide autorisés au cours de la même année financière.

### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

**M. Joe Wiseman**  
Président  
INNOVA Multimedia Ltd.  
Stephenville (Terre-Neuve)

« Nous avons trouvé un distributeur à Hong Kong et nous menons actuellement des négociations avec le Japon. »

### FONDS D'AIDE OCTROYÉS SELON LE VOLET DU PDME EN 1998-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



REMARQUE : Les fonds d'aide autorisés, qui totalisent 23,12 millions de dollars, se rapportent à des demandes d'aide approuvées au cours de l'exercice courant.

Les fonds d'aide dépensés, qui totalisent 10,37 \$ millions de dollars, se rapportent à des fonds réclamés dans le cadre de demandes d'aide approuvées au cours d'exercices précédents et de l'exercice courant.

## FONDS OCTROYÉS SELON LE VOLET DU PROGRAMME EN 1998-1999

VOLET	FONDS D'AIDE AUTORISÉS	FONDS D'AIDE DÉPENSÉS
Stratégies de développement des marchés (SDM)	18 964 078 \$	7 386 316 \$
Activités des associations commerciales	2 188 713 \$	1 758 567 \$
Entreprises novices à l'exportation	1 230 945 \$	798 535 \$
Soumissions pour des projets d'immobilisations	733 495 \$	430 360 \$

## ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

**M. Blake Cowan**

Vice-président, Ventes et marketing  
Ingenuity Works Inc.  
Burnaby (Colombie-Britannique)

« Le PDME a permis à Ingenuity Works Inc. de mettre sur le marché ses plus récents produits logiciels éducatifs... aux États-Unis. La National Education and Computing Conference qui a eu lieu à Atlantic City a été un tremplin pour nous... À cette occasion, nous avons réalisé des ventes d'un montant de 10 000 \$ juste parce que nous étions sur place... Et désormais, grâce à ces initiatives et au travail de nos représentants américains, plus de 60 % de nos ventes proviendront des États-Unis. »

## STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS (SDM)

Le total des fonds autorisés au titre du volet SDM dans le cadre du PDME en 1998-1999 s'élève à 18,96 millions de dollars. Pour cette même période, les fonds dépensés totalisent 7,39 millions de dollars, soit 71 % de l'aide totale dont les entreprises et associations ont bénéficié dans le cadre du PDME, de l'ordre de 10,37 millions de dollars.

## ACTIVITÉS DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES

Ce volet du PDME fournit une aide financière non remboursable aux associations commerciales ou industrielles nationales sans but lucratif qui exercent des activités visant la promotion de l'ensemble des produits et services fournis par les membres de l'association, la production de données sur les marchés ou encore l'amélioration de l'accès aux marchés au profit de leurs entreprises membres. En 1998-1999, le total des fonds autorisés dans le cadre de ce volet et destinés à 29 associations commerciales, a été de 2,19 millions de dollars, tandis que les fonds dépensés s'élevaient à 1,76 million de dollars.

## ENTREPRISES NOVICES À L'EXPORTATION

Mis en oeuvre en 1993-1994 avec le volet des SDM, ce volet du Programme met l'accent sur les besoins particuliers des petites entreprises qui ont très peu

d'expérience en matière d'exportation, voire aucune expérience. Ainsi, une petite entreprise pourra recevoir jusqu'à 7 500 dollars pour effectuer une inspection sur place ou pour participer à une foire commerciale afin d'explorer un marché donné. En 1998-1999, le total des fonds autorisés dans le cadre de ce volet a été de 1,23 million de dollars, et les fonds dépensés ont atteint 799 000 dollars, ce qui représente 7,7 % du budget de 10,37 millions de dollars du PDME.

## SOUMISSIONS POUR DES PROJETS D'IMMOBILISATIONS

Le PDME appuie les entreprises canadiennes en assumant une part des coûts relatifs à la préparation de soumissions pour de grands projets d'immobilisations à l'étranger. En 1998-1999, le total des fonds autorisés dans le cadre de ce volet a été de 733 000 \$ et les fonds dépensés se sont chiffrés à 430 000 \$.

En 1995, les critères d'admissibilité fondés sur la taille des entreprises ont été resserrés et axés sur les petites entreprises ayant un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars ou moins. On note que les risques et les coûts élevés des soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger, conjugués à la nature très concurrentielle de ces démarches, en font une activité qui intéresse moins les petites entreprises.

## DEMANDES D'AIDE FINANCIÈRE

**En 1998-1999**, le PDME a reçu 977 demandes d'aide financière provenant de 939 entreprises. En tout, 696 demandes provenant de 674 entreprises ont été approuvées, le total des fonds autorisés s'élevant à 20,93 millions de dollars. Par ailleurs, les fonds dépensés en 1998-1999 ont atteint 8,62 millions de dollars.

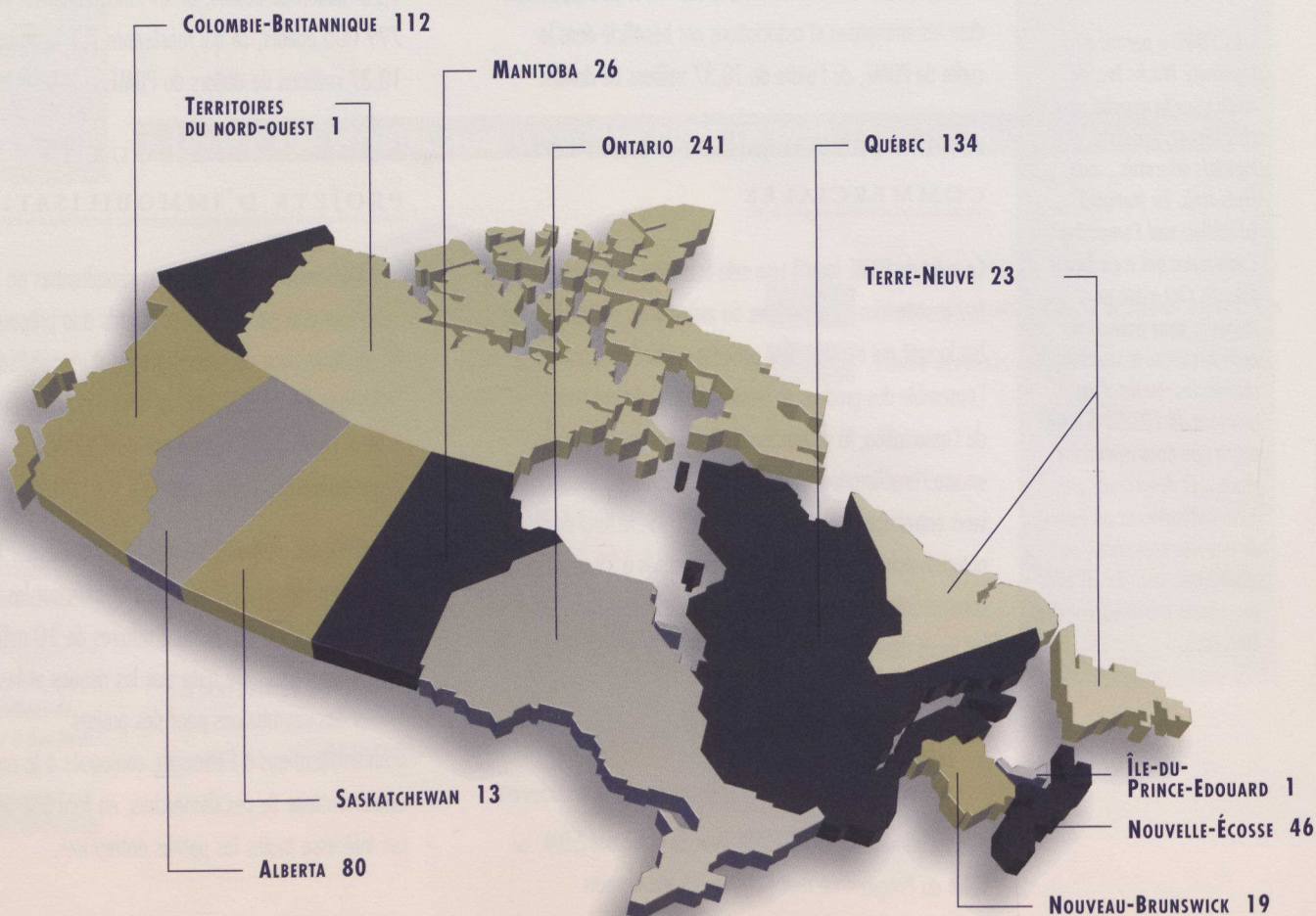
## DEMANDES REÇUES PAR PROVINCE

En 1998-1999, 233 entreprises de l'Ontario ont présenté 241 demandes, soit 35 p. 100 des 696 demandes approuvées; 134 entreprises du Québec

ont présenté 134 demandes, soit 20 % des demandes approuvées; 105 entreprises de la Colombie-Britannique ont présenté 112 demandes, soit 16 % des demandes approuvées; et 78 entreprises de l'Alberta ont présenté 80 demandes, soit 12% des 112 demandes approuvées.

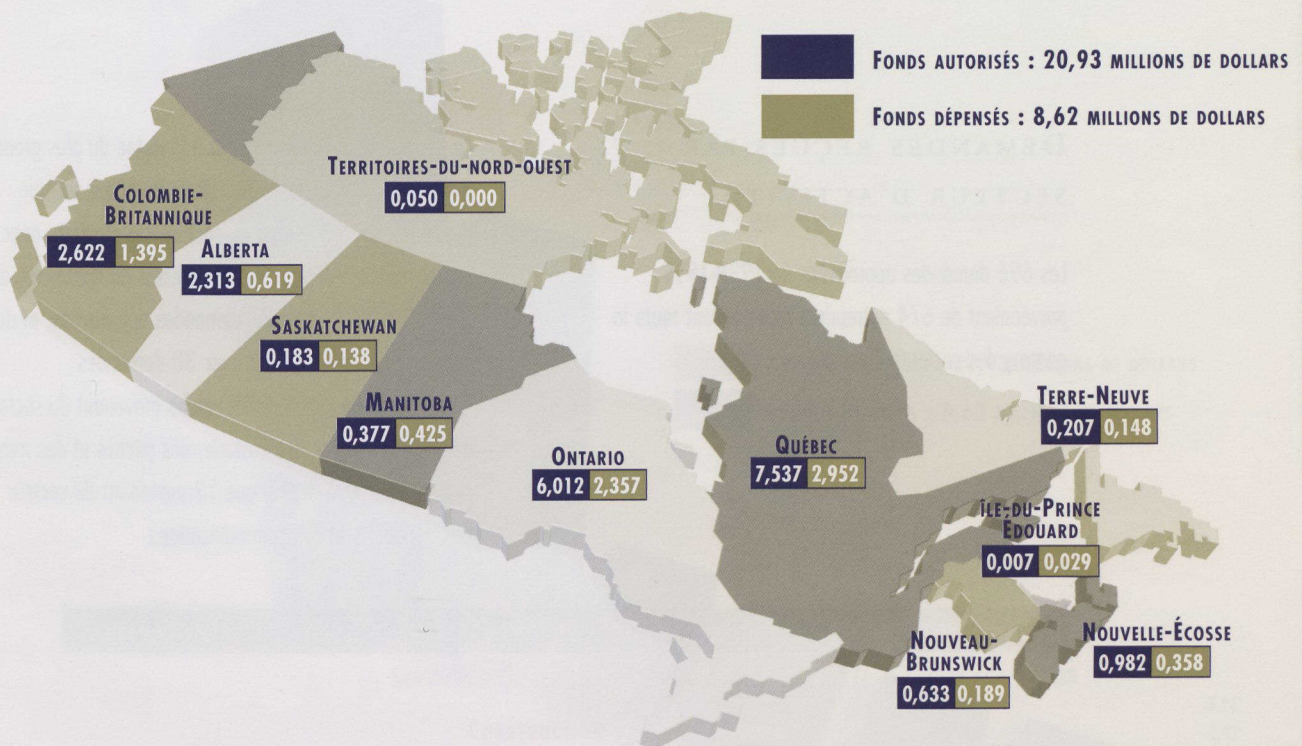
Le nombre de demandes provenant d'entreprises du Québec qui ont été approuvées a augmenté, étant passé de 120 en 1997-1998 à 134 en 1998-1999, alors que le nombre de demandes émanant d'entreprises de la Colombie-Britannique qui ont été approuvées en 1998-1999 a diminué, étant passé de 128 en 1998-1998 à 112 en 1998-1999.

## DEMANDES APPROUVÉES PAR PROVINCE ET TERRITOIRE





## FONDS D'AIDE APPROUVÉS ET DÉPENSÉS PAR PROVINCE ET TERRITOIRE EN 1998-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



9

## FONDS D'AIDE OCTROYÉS DANS LE CADRE DU PDME, SELON LA PROVINCE

En 1998-1999, le total des fonds autorisés a été de 20,93 millions de dollars, et les fonds dépensés ont atteint 8,62 millions de dollars. Pour ce qui est du Québec, les fonds autorisés s'établissaient à

7,54 millions, et les fonds dépensés à 2,95 millions de dollars. Pour leur part, les entreprises de l'Ontario ont dépensé 2,36 millions de dollars sur les 6,01 millions de dollars autorisés, et les entreprises de la Colombie-Britannique 1,40 million de dollars sur les 2,62 millions de dollars autorisés. Quant aux entreprises de l'Alberta, qui disposaient de 2,31 millions de dollars, elles ont dépensé 620 000 \$.

## FONDS D'AIDE AUTORISÉS ET DÉPENSÉS PAR PROVINCE ET TERRITOIRE EN 1998-1999

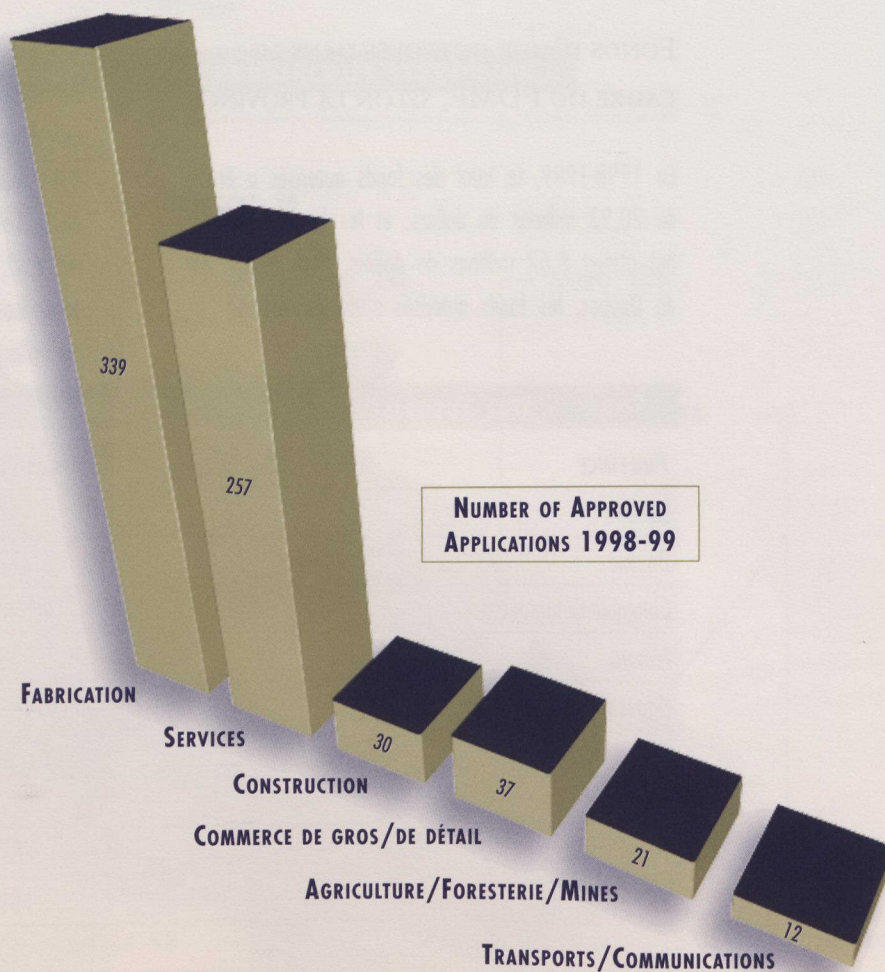
PROVINCE	FONDS AUTORISÉS	FONDS DÉPENSÉS
Québec	7 537 684 \$	2 952 848 \$
Ontario	6 012 815 \$	2 357 373 \$
Colombie-Britannique	2 622 379 \$	1 395 784 \$
Alberta	2 313 059 \$	619 999 \$
Nouvelle-Écosse	982 801 \$	358 387 \$
Nouveau-Brunswick	633 156 \$	189 036 \$
Manitoba	377 896 \$	425 103 \$
Terre-Neuve	207 661 \$	148 700 \$
Saskatchewan	183 567 \$	138 202 \$
Territoires du Nord-Ouest	50 000 \$	0 \$
Île-du-Prince-Édouard	7 500 \$	29 780 \$
<b>Total</b>	<b>20 928 518 \$</b>	<b>8 615 211 \$</b>

## DEMANDES REÇUES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Les 696 demandes approuvées en 1998-1999 provenaient de 674 entreprises représentant toute la gamme des secteurs d'activité au Canada.

Le secteur de la fabrication est à l'origine du plus grand nombre de projets approuvés dans un même secteur d'activité, soit 339, suivi du secteur des services, avec 257 demandes approuvées, du secteur du commerce de gros et de détail, avec 37 demandes approuvées, et du secteur de la construction, avec 30 demandes approuvées. De plus, 21 demandes provenant du secteur de l'agriculture, de la foresterie, des pêches et des mines ont été approuvées ainsi que 12 provenant du secteur des transports et des communications.

### DEMANDES APPROUVÉES EN 1998-1999, SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ



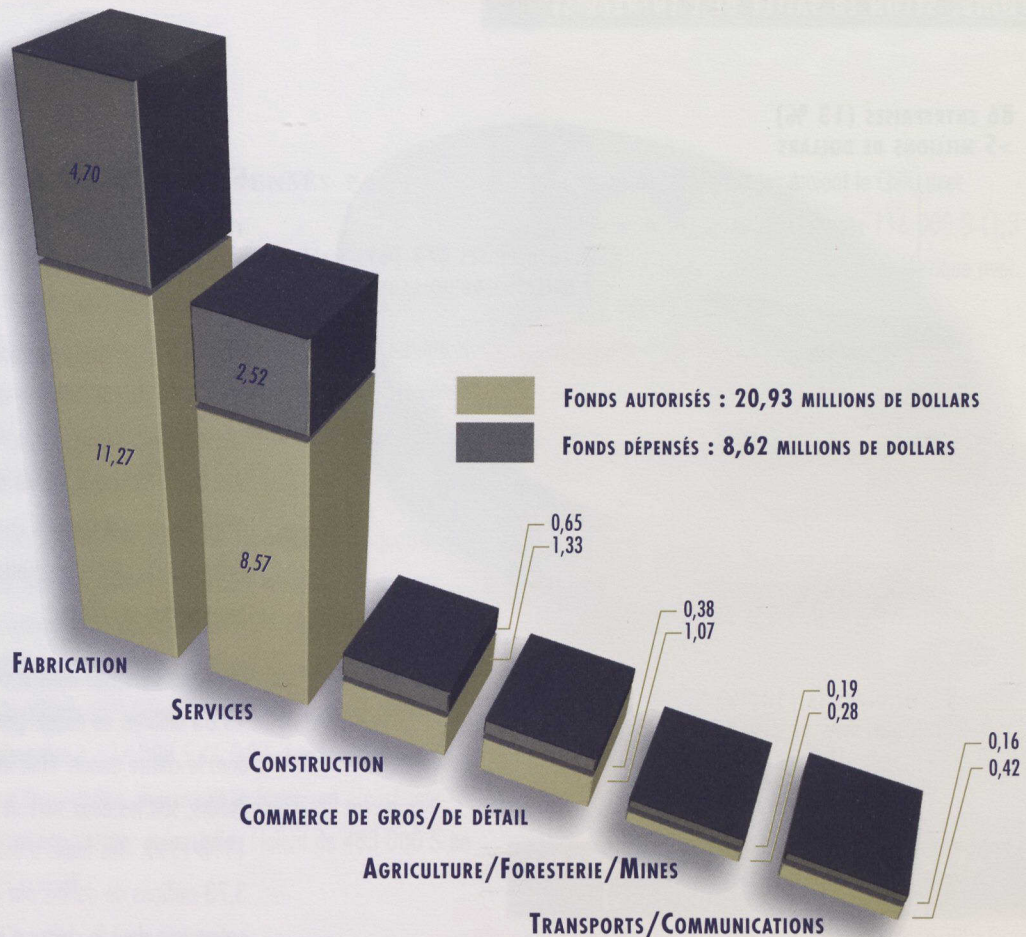
#### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

##### **M. John Scoffield**

Directeur  
Westland Incinerator Co. Ltd.  
Edmonton (Alberta)

« Le PDME nous a beaucoup aidé à commercialiser nos produits en Inde, en Égypte et en Israël. Nous avons maintenant des distributeurs dans ces pays... En Égypte, nous avons soumissionné 60 unités; en Inde, nous négocions un contrat concernant un transfert de technologie dans l'ouest du Bengale. En Israël, notre agent prévoit vendre de 2 à 3 unités d'ici la fin de l'année. »

## FONDS D'AIDE AUTORISÉS ET DÉPENSÉS EN 1998-1999, PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ (EN MILLIONS DE DOLLARS)



## ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

**M. Bernard J. Hamel**

Président, directeur des Finances  
BHM Médical inc.  
Magog (Québec)

« Le PDME nous a permis d'accroître le nombre de nos contacts aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Notre chiffre d'affaires n'a pas encore augmenté de façon appréciable aux États-Unis, mais nous avons conclu des ventes et des contrats au Japon, en Australie ainsi qu'en Europe. »

## AIDE FINANCIÈRE FOURNIE PAR LE PDME, SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ

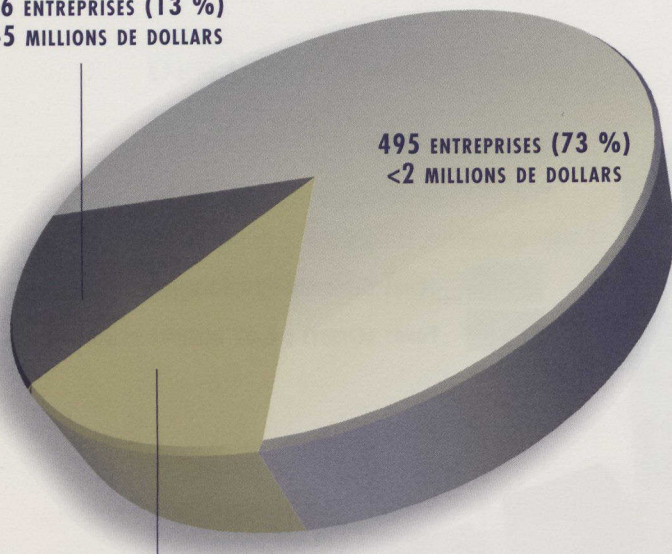
Dans le secteur de la fabrication, le total des fonds autorisés aux termes du PDME a atteint 11,27 millions de dollars, tandis que les fonds dépensés se chiffraient à 4,70 millions de dollars. Dans le secteur des services, le total des fonds autorisés a été de 6,57 millions de dollars, alors que les fonds dépensés s'élevaient à 2,52 millions de dollars. Dans le secteur du commerce de gros, du commerce de détail et des autres services connexes, le total des fonds autorisés a été de 1,33 millions de dollars, tandis que les fonds dépensés se chiffraient à 652 000 \$; que dans le secteur de la construction, les fonds autorisés ont totalisé 1,07 million de dollars et les fonds dépensés 382 000 \$. Dans le secteur de l'agriculture, de la foresterie, des pêches et des mines, les fonds autorisés ont totalisé 277 000 \$ et dans le secteur des transports et des communications 418 000 \$, tandis que les fonds dépensés dans ces deux secteurs se chiffraient à 192 000 \$ et 161 000 \$ respectivement.



**FONDS D'AIDE OCTROYÉS AUX TERMES DU PDME, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE**

12

**86 ENTREPRISES (13 %)  
>5 MILLIONS DE DOLLARS**



**93 ENTREPRISES (14 %)  
2 À 5 MILLIONS DE DOLLARS**

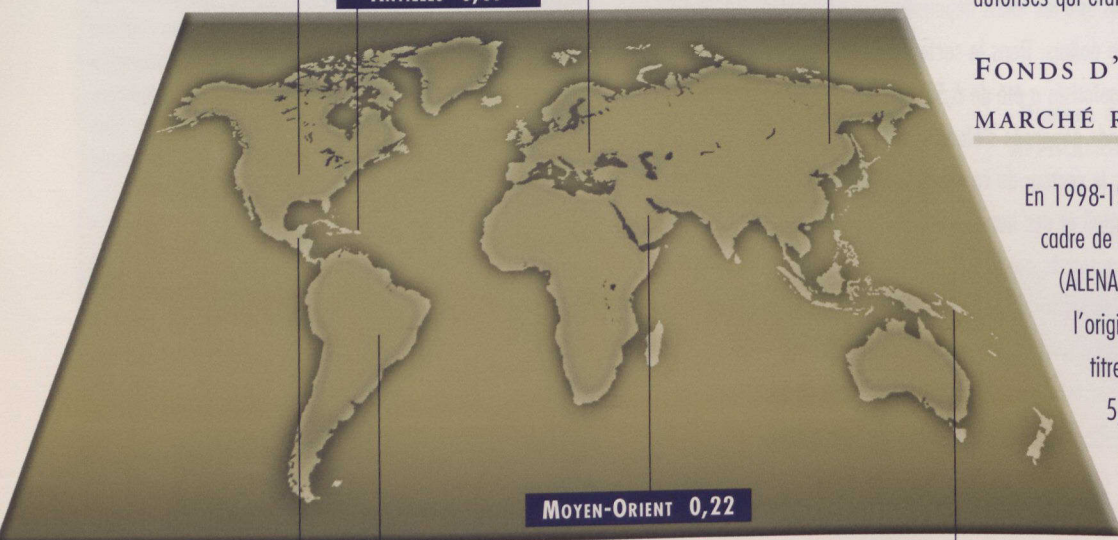
**FONDS D'AIDE DÉPENSÉS PAR MARCHÉ (EN MILLIONS DE DOLLARS)**

**AMÉRIQUE DU NORD 5,70**

**EUROPE DE L'OUEST 0,96**

**ASIE 0,72**

**ANTILLES 0,07**



**FONDS DÉPENSÉS : 8,62 MILLIONS DE DOLLARS**

**FONDS D'AIDE OCTROYÉS AUX TERMES DU PDME, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE**

Parmi les 674 entreprises dont la demande d'aide a été approuvée en 1998-1999, 495 entreprises étaient de très petites entreprises ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à deux millions de dollars; 93 avaient un chiffre d'affaires annuel compris entre deux et cinq millions de dollars et 86 un chiffre d'affaires annuel dépassant les cinq millions de dollars.

Les fonds autorisés dans le cadre du PDME ont totalisé 13,83 millions de dollars pour le groupe d'entreprises dont le chiffre annuel était inférieur à 2 millions de dollars, soit les deux tiers des fonds autorisés pour 1998-1999. Des fonds d'aide additionnels de 3,73 millions de dollars ont été autorisés pour les entreprises dont le chiffre d'affaires était compris entre deux et cinq millions de dollars et de 3,37 millions de dollars pour celles ayant un chiffre d'affaires annuel de plus de cinq millions de dollars. Ces fonds représentaient respectivement 18 % et 16 % du total des fonds d'aide autorisés qui étaient destinés à des entreprises.

**FONDS D'AIDE DÉPENSÉS PAR MARCHÉ RÉGIONAL**

En 1998-1999, les partenaires du Canada dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les États-Unis et le Mexique, ont été à l'origine du plus haut montant dépensé au titre du développement des marchés, soit 5,70 millions de dollars, ce qui représente 66 % des dépenses totales du PDME. Venaient ensuite l'Europe de l'Ouest, qui justifiait de 957 000 \$ des dépenses du Programme (11 %), puis l'Asie, avec des dépenses de l'ordre de 716 000 \$ (8 %). Asia with \$716 thousand (8%).

**ENTREPRISES AYANT  
PARTICIPÉ AU PDME**

**M. J.W. Fickes**

Président et directeur général  
F & S Manufacturing Inc.  
Martins Point  
(Nouvelle-Écosse)

« Le PDME nous a fourni  
l'appui financier dont nous  
avons besoin pour participer  
à un plus grand nombre de  
foires commerciales et ainsi  
avoir la possibilité de mieux  
faire connaître notre produit. »

**FONDS D'AIDE DÉPENSÉS PAR PAYS**

En 1998-1999, le principal marché cible a été les É.-U., à l'origine de 5,55 millions de dollars de dépenses, soit 64 % des dépenses totales du PDME. Venaient ensuite la France, pays pour lequel les fonds dépensés atteignaient 247 000 \$ (3%) et la Chine, où les fonds dépensés s'élevaient à 223 000 \$ (2,6 %).

Encore une fois, le Royaume-Uni se situait au quatrième rang des dix premiers pays pour les fonds d'aide dépensés, avec 181 000 \$ (2 %). Venaient ensuite l'Allemagne unifiée, où les fonds dépensés atteignaient 128 000 \$ (1,5 %) et le Japon, où les fonds dépensés s'élevaient à 127 000 \$ (1,5 %). Les fonds dépensés pour des activités concernant le Japon ont accusé une baisse importante, puisqu'elles étaient de 483 000 \$ en 1997-1998.

Les quatre derniers pays étaient le Chili, avec 117 000 \$ (1,4 %), l'Inde, avec 116 000 \$ (1,3 %), l'Allemagne de l'Ouest (1,3 %) et le Mexique avec 112 000 \$ (1,3 %).

13



**DIX PREMIERS PAYS POUR LES FONDS D'AIDE DÉPENSÉS EN 1998-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)**



**FONDS DÉPENSÉS : 8,62 MILLIONS DE DOLLARS**

## RÉSULTATS POUR LE VOLET ENTREPRISES

Les bénéficiaires de l'aide fournie en vertu du PDME doivent déclarer toutes les ventes additionnelles effectuées sur le marché cible au cours de la période visée et pendant les trois années qui suivent. Le remboursement de la contribution est calculé sur la base de 4. p. 100 de ces ventes annuelles additionnelles.

En 1998-1999, 309 entreprises ont déclaré des exportations d'une valeur de 117 millions de dollars attribuables à leurs activités de développement des marchés appuyées par le PDME. Les ventes déclarées par les sociétés ayant reçu de l'aide financière en 1997-1998 avaient totalisé 441,8 millions de dollars, ce qui englobait une soumission pour un grand projet d'immobilisations de l'ordre de 275 millions de dollars remportée par un soumissionnaire appuyé par le PDME.

Les exportations aux États-Unis venaient au premier rang, représentant 92,16 millions de dollars, soit 79 % des ventes totales à l'exportation qui ont été déclarées. Venait ensuite le Japon, avec 11,03 millions de dollars (9 %), et le Royaume-Uni, avec 4,25 millions de dollars (4 %).

Depuis la création du Programme en 1971, les exportations ou contrats déclarés par les entreprises, qui sont attribuables aux mesures ayant bénéficié de l'appui du PDME, représentent en tout 14,48 milliards de dollars. Les ventes à l'exportation qui ont été déclarées pour 1998-1999 sont de l'ordre de 117 millions de dollars. Les 8,62 millions de dollars investis dans des activités mises en oeuvre par les secteurs d'activité donnent un ratio ventes-aide d'environ 14 à 1.

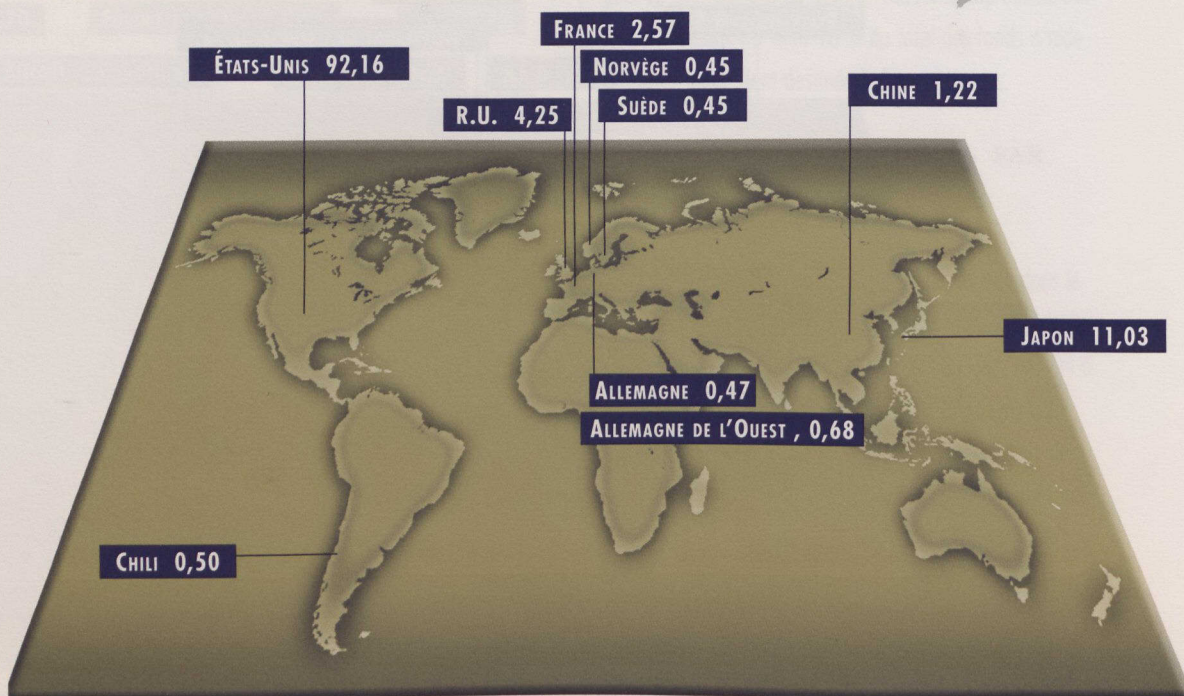
### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

#### M. Brian Keown

Gestionnaire, Ventes,  
marketing et contrats  
IMRIS (Innovative Magnetic  
Resonance Imaging  
Systems Inc.)  
Winnipeg (Manitoba)

« L'aide accordée a servi à financer notre participation à une conférence importante réunissant des neurochirurgiens. D'ailleurs, nous continuons d'explorer quelques-unes des pistes découvertes à cette occasion et nous croyons qu'au moins une d'entre elles donnera lieu à une vente. »

### DIX PREMIERS PAYS POUR LES VENTES ET RECETTES D'EXPORTATIONS DÉCLARÉES EN 1998-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)



VENTES ET RECETTES D'EXPORTATION TOTALES : 117 MILLIONS DE DOLLARS

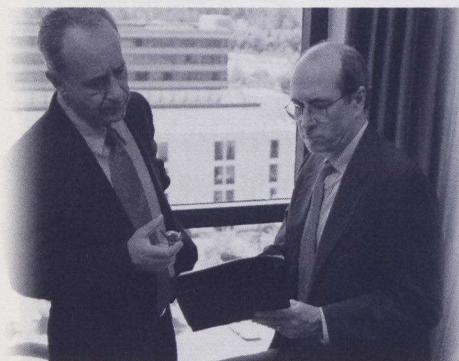
## Le volet Activités des Associations

commerciales du PDME fournit une aide financière non remboursable aux associations commerciales ou industrielles nationales sans but lucratif qui exercent des activités visant la promotion de l'ensemble des produits

et services fournis par les membres de l'association, la production de données sur les marchés ou encore l'amélioration de l'accès aux marchés au profit de leurs entreprises membres.

Le Programme paie une partie des coûts de diverses activités, qui vont

de la création d'une page Web internationale à la rédaction de guides de ressources, en passant par l'organisation de colloques et l'établissement de stands dans des foires commerciales sur les marchés clés. Le PDME donne la possibilité aux associations de cibler des marchés à créneaux pour leurs entreprises membres et de fournir du matériel de promotion de qualité. Les associations industrielles qui bénéficient de l'aide accordée dans le cadre du volet Activités des associations commerciales du PDME ont réalisé divers projets de promotion des exportations sur une base sectorielle. Ces projets sont particulièrement importants pour les petites et moyennes entreprises, qui n'auraient pas les moyens d'engager seules les dépenses nécessaires.



Le volet Activités des associations commerciales est administré par trois Directions du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, notamment :

**ACA** – LA DIRECTION DE LA PROMOTION DES ARTS ET DES INDUSTRIES CULTURELLES;

**ACE** – L'UNITÉ DE COMMERCIALISATION DE L'ÉDUCATION, QUI RELÈVE DE LA DIRECTION DES RELATIONS ACADÉMIQUES INTERNATIONALES;

**TCM** – LA DIRECTION DE L'APPUI AUX MARCHÉS.

## DEMANDES D'AIDE FINANCIÈRE/AIDE/DÉPENSES

En 1998-1999, 29 demandes d'aide financière présentées par des associations commerciales ont été approuvées. Les fonds autorisés totalisaient 2,19 millions de dollars, et les fonds dépensés 1,76 million de dollars.

Sur une période de cinq ans, soit de 1994 à 1999, le nombre de demandes provenant d'associations commerciales qui ont été approuvées a été de 27 en moyenne, les fonds autorisés de 2,25 millions de dollars et les fonds dépensés de 1,5 million de dollars.

### APERÇU DES FONDS D'AIDE OCTROYÉS AUX ASSOCIATIONS COMMERCIALES SUR UNE PÉRIODE DE CINQ ANS

ANNÉE FINANCIÈRE	DEMANDES APPROUVÉES	FONDS AUTORISÉS (EN DOLLARS)	FONDS DÉPENSÉS (EN DOLLARS)
1994-1995	18	2 595 903	1 450 403
1995-1996	29	2 014 557	1 536 740
1996-1997	25	1 812 303	1 304 646
1997-1998	32	2 617 763	1 526 047
1998-1999	29	2 188 713	1 758 567

## DEMANDES D'AIDE FINANCIÈRE/ AIDE FOURNIE PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

Les 29 demandes d'aide financière reçues des associations commerciales qui ont été approuvées représentaient l'ensemble des secteurs d'activité au Canada.

Le tableau ci-après indique le nombre de projets, le total des fonds autorisés et les fonds dépensés par secteur en 1998-1999. Bien qu'ils ne soient pas spécifiquement mentionnés, le secteur de l'éducation et celui des arts et de la culture sont inclus dans les statistiques.

### AIDE FINANCIÈRE FOURNIE AUX ASSOCIATIONS COMMERCIALES, SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ 1998-1999

SECTEUR D'ACTIVITÉ	DEMANDES APPROUVÉES	FONDS AUTORISÉS (EN DOLLARS)	FONDS DÉPENSÉS (EN DOLLARS)
Fabrication	12	848 325	761 574
Services	11	810 468	668 611
Commerce de gros/de détail	2	200 000	221 726
Transports/Communications	2	156 050	86 645
Mines, carrières et puits de pétrole	2	173 870	20 012

### FONDS D'AIDE DÉPENSÉS PAR PAYS

Le pays le plus ciblé en 1998-1999 par les associations commerciales ayant exercé des activités de développement de marchés avec l'appui du PDME était

les États-Unis. En effet, les associations ont consacré 826 000 \$, soit 47 % de leurs dépenses totales, à ce marché. Le tableau ci-après présente les dix premiers pays classés d'après les dépenses des associations commerciales.

### FONDS DÉPENSÉS PAR LES ASSOCIATIONS COMMERCIALES, PAR PAYS 1998-1999

RANG	PAYS	FONDS DÉPENSÉS	% DES DÉPENSES TOTALES
1	É.-U.	825 846 \$	47 %
2	Allemagne unifiée	163 635 \$	9 %
3	Japon	160 239 \$	9 %
4	Chili	93 535 \$	5 %
5	Espagne	72 736 \$	4 %
6	Indonésie	57 917 \$	3 %
7	Mexique	53 075 \$	3 %
8	Russie	40 126 \$	2 %
9	Belgique	36 574 \$	2 %
10	Royaume-Uni	35 574 \$	2 %

#### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

##### M. Ed Kennedy

Président  
Association canadienne  
des entreprises de  
géomatique  
Ottawa (Ontario)

« Depuis dix ans, nous avons eu recours au PDME à plusieurs reprises dans le cadre de divers projets visant à développer nos marchés d'exportation. L'appui du PDME nous a été des plus précieux, puisqu'il nous a fourni la possibilité de mettre sur pied diverses initiatives grâce auxquelles nous avons pu améliorer les services offerts à nos membres et faire connaître aux entreprises canadiennes œuvrant dans notre secteur... des clients et des partenaires potentiels ainsi que des débouchés prometteurs sur les grands marchés d'exportations. »



**ENTREPRISES AYANT  
PARTICIPÉ AU PDME**

**M. Anthony P.  
Pollard**

Président  
Association des hôtels du  
Canada  
Ottawa (Ontario)

« Au cours des quatre dernières années, notre Association a réussi à générer des ventes de biens et de services d'une valeur supérieure à 250 millions de dollars, et ce dans plus de vingt pays. Il est manifeste que nous n'aurions pas obtenu de tels résultats sans le soutien du PDME. »

**FONDS D'AIDE DÉPENSÉS  
PAR MARCHÉ**

En 1998-1999, les fonds consacrés par les associations commerciales à des activités de développement des marchés ont totalisé 1 758 567 \$. Une grande partie de cette somme a été consacrée au développement de marchés en Amérique du Nord, soit 789 000 dollars, ce

montant représentant la moitié des dépenses totales des associations commerciales. Le développement de marchés est à l'origine de dépenses de l'ordre de 345 000 \$ en Europe de l'Ouest, de 325 000 \$ en Asie et de 134 000 \$ en Amérique du Sud.

Les fonds dépensés totalisaient 40 000 \$ pour l'Europe de l'Est, 19 000 \$ pour les Antilles et 17 000 \$ pour l'Amérique centrale.

**DÉPENSES DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES PAR MARCHÉ EN 1998-1999**

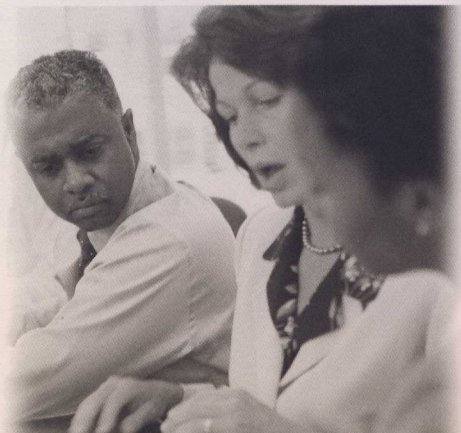
MARCHÉ	FONDS DÉPENSÉS	% DES DÉPENSES TOTALES
Amérique du Nord (Mexique compris)	878 921 \$	50 %
Europe de l'Ouest	344 633 \$	19,6 %
Asie	324 934 \$	18,4 %
Amérique du Sud	134 131 \$	7,6 %
Europe de l'Est	40 126 \$	2,3 %
Antilles	18 746 \$	1,1 %
Amérique centrale	17 076 \$	1,0 %

**RÉSULTATS**

Grâce aux contacts qu'elle a pu établir au moyen des 3000 \$ obtenus du PDME, l'Association des hôtels du Canada a aidé des fournisseurs d'hôtels à exporter pour plus de 18 millions de dollars de produits qui ont servi à la rénovation de l'hôtel Regency à Amman, en Jordanie. Comme l'a fait remarquer le représentant de l'Association,

« Tout cela n'aurait pas été possible sans l'aide du PDME; cependant, nous croyons que cela représente un excellent rendement du capital investi ». Pour sa part, l'Association canadienne de l'industrie des plastiques signale qu'après

une activité de liaison rendue possible grâce à l'appui du PDME durant la foire commerciale K'98 qui a eu lieu à Dusseldorf, en Allemagne, 4 des 14 entreprises interrogées ont estimé leurs ventes sur place à 575 000 \$, tandis que six autres entreprises évaluaient la valeur de leurs ventes au cours des douze prochains mois à 48,5 millions de dollars. Par suite d'une mission commerciale qui s'est déroulée en 1998 en Amérique du Sud sous la direction de l'Association canadienne des entreprises de géomatique, un réseau formé de 14 entreprises canadiennes participe maintenant à deux projets financés par la Banque mondiale en collaboration avec le gouvernement de l'Argentine afin de mettre en place des systèmes d'alerte rapide en cas d'inondation. Et ce ne sont là que quelques exemples des succès obtenus par les associations commerciales et leurs membres.



# SONDAGE EFFECTUÉ EN 1998-1999 AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE DU PDME

18

## La Direction du développement des exportations, qui gère le

PDME, a effectué un sondage postal auprès des entreprises canadiennes qui ont eu recours au PDME au cours de l'exercice 1998-1999. Au total, 1 000 entreprises ont été interrogées, et 184 ont répondu au questionnaire, ce qui constitue un taux de participation d'environ 18 %.

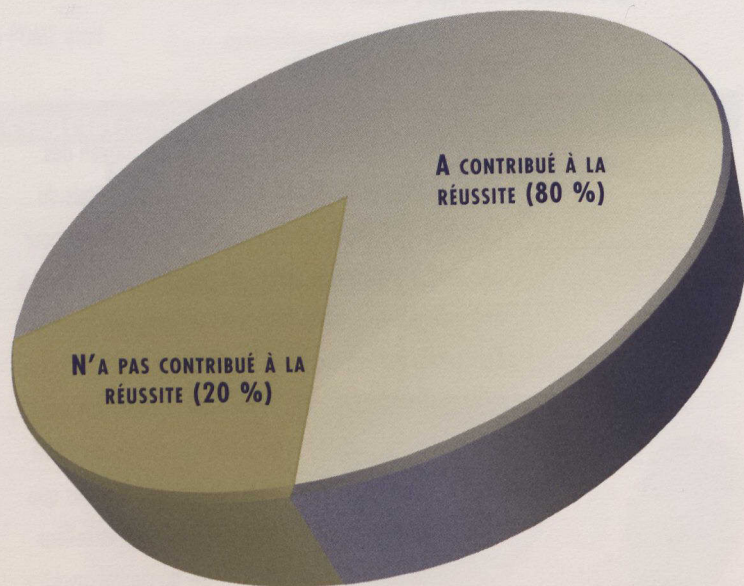
Les répondants représentaient toutes les régions du Canada. Près du tiers provenaient de l'Ontario, 24 % du Québec, 17 % des Prairies, 15 % de la Colombie-Britannique et 12 % des Maritimes.

Le sondage visait à déterminer la mesure dans laquelle le PDME avait contribué à la réussite de ces entreprises sur les marchés d'exportation et aussi à faire ressortir les avantages et les inconvénients du Programme, notamment en ce qui concerne l'accessibilité du

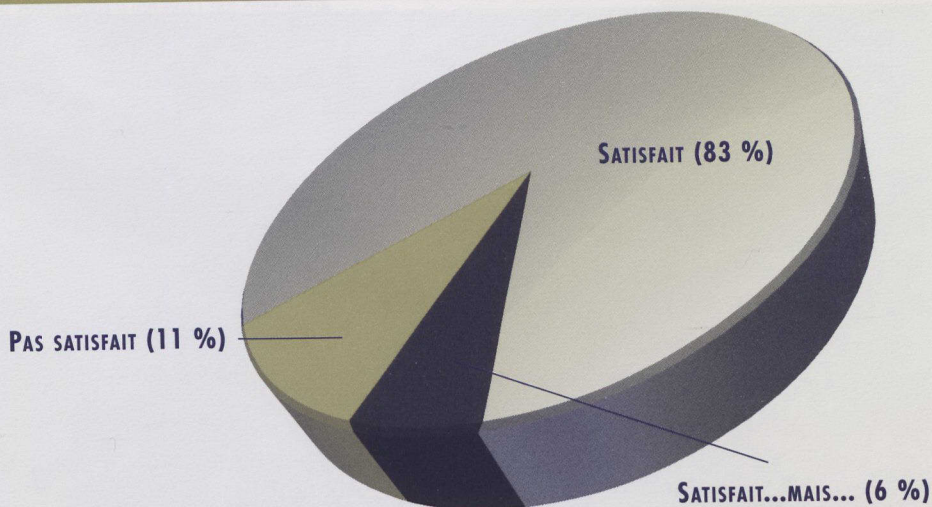
Programme, ainsi que les changements nécessaires afin d'améliorer l'efficacité du Programme et d'accroître l'utilité de ce dernier pour les exportateurs canadiens.

En tout, 129 répondants ont expliqué comment le PDME avait contribué à la réussite de leur entreprise. Le plus souvent, les répondants attribuaient au PDME une partie de leurs ventes à l'exportation ou de leurs contrats (p. ex., nouveaux contrats obtenus, soumissions remportées, etc.), une plus grande visibilité ou promotion de leur produit grâce à la participation à des foires commerciales ou à l'élaboration de matériel visuel de promotion, l'identification de représentants, distributeurs, agents ou acheteurs potentiels, ainsi que la collecte de renseignements utiles sur le marché.

## CONTRIBUTION DU PDME À LA RÉUSSITE DES ENTREPRISES EN 1998-99



MESURE DE LA SATISFACTION CONCERNANT L'ACCÈS AU PROGRAMME ET SON ADMINISTRATION



FACTEURS INVOQUÉS DANS LES CAS OÙ L'ENTREPRISE N'A PAS RÉUSSI

Dans les cas où les répondants avaient indiqué que le PDME n'avait pas contribué à la réussite de leur entreprise, ceux-ci avaient invoqué le plus souvent un produit non compétitif, des problèmes de trésorerie et les obstacles créés par les gouvernements des pays où était situé le marché cible.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DU PDME

Les principaux avantages mentionnés par les répondants étaient l'appui financier, ainsi que la flexibilité et la clarté du Programme, qui permettent aux PME de soutenir la concurrence sur un marché international et de répondre à leurs besoins en matière d'exportation, ainsi qu'un personnel serviable, l'accessibilité du Programme et la fourniture de renseignements importants concernant le marché.

Les inconvénients mentionnés le plus souvent étaient la portée limitée de la demande et le manque de financement dans le cadre du Programme.

ACCESSIBILITÉ DU PROGRAMME

La plupart (83 %) des répondants se sont dits satisfaits de l'accessibilité du PDME et de la manière dont ce dernier est administré. Certains répondants (6 %) se sont dits satisfaits, mais ont nuancé leurs propos en ajoutant des commentaires plus négatifs. Dans la majorité des cas, la satisfaction de la clientèle était liée à la compétence du personnel.

Par ailleurs, plusieurs des répondants (11 %) qui se sont dits insatisfaits trouvaient le programme trop lourd et difficile à administrer, le processus d'approbation trop long, et s'opposaient aux limites géographiques concernant les marchés, estimant en outre qu'il faudrait améliorer l'échange de renseignements et élargir le réseau d'employés ou contacts.

ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

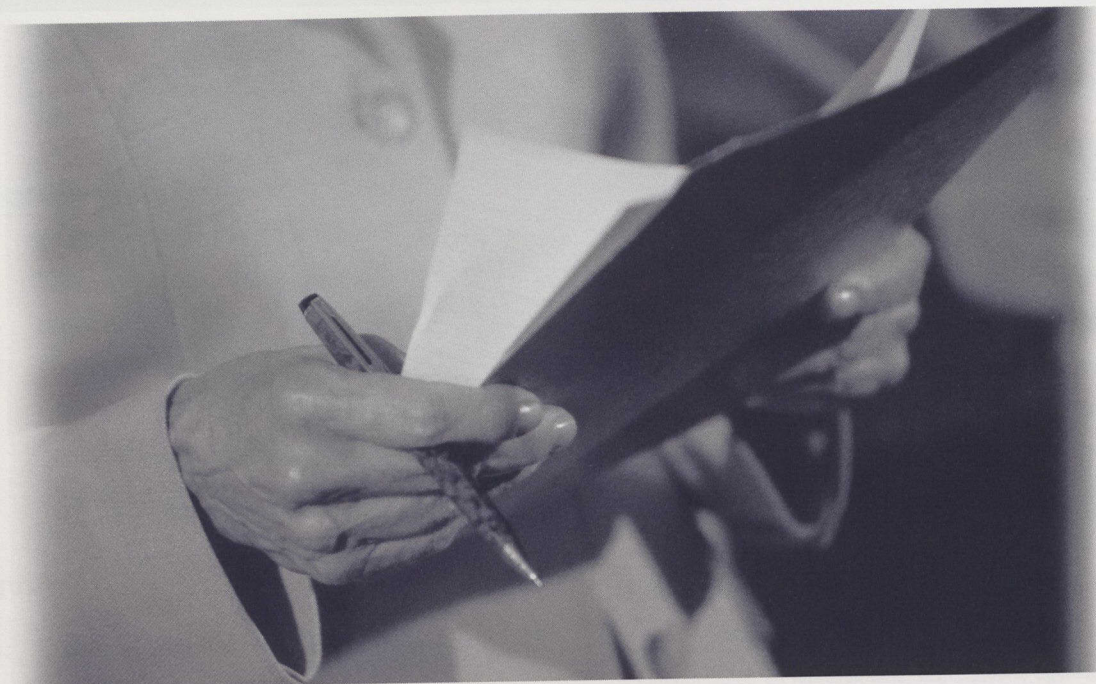
**M. Jean-Yves Martel**

Vice-président finances  
Pascal Blais productions/animation  
Montréal, Québec

*"Projets spéciaux en IMAX - Partenariat Canada - Japon - Russie de ... \$ pour la production d'un projet en format IMAX. L'investissement dans la phase de développement de ce type de projet, avant la signature finale, était colossal. Aujourd'hui, le Japon et les États-Unis ont investi plus de .... \$ à Montréal pour réaliser le projet, qui est terminé depuis juin 1999. Depuis cette date, le produit est exporté au Japon, Australie, Oslo, Paris, Londres et d'autres pays sont en voie de signés des ententes.*

*"Affaires courantes - Dans la dernière année, les États-Unis et le Mexique a généré ... (d'excellents) revenus ... pour nos activités publicitaires. Une augmentation de 40%, suite aux efforts de marketing réalisés."*

*Note: Pascal Blais a remporté un Oscar en mars 2000 pour la production "Le Vieil Homme et la Mer."*



#### ENTREPRISES AYANT PARTICIPÉ AU PDME

##### **M. Robert Libbey**

Président et directeur général  
BeaverTails Canada Inc.  
Ottawa (Ontario)

*« Grâce à l'appui financier du PDME, Beaver Tails Canada Inc. a pu donner suite à son projet de pénétration du marché américain. En outre, nous avons pu recueillir d'importants renseignements sur le marché, mieux faire connaître notre produit et son image à l'échelle internationale, et nous avons été en mesure d'identifier un certain nombre de partenaires potentiels intéressés à investir dans notre produit canadien unique en participant à des foires commerciales internationales.*

*Il aurait été difficile, comme PME, de mettre en application un tel plan de développement des exportations sans l'aide du PDME. Nous n'aurions pas eu l'occasion d'établir des rapports avec le développeur international IntraWest, alors que cette association se traduira par l'ouverture de nouveaux magasins au Colorado et en Virginie occidentale. Ce partenariat conduira éventuellement à une plus grande expansion de notre entreprise aux États-Unis et en Europe. Étant donné la nature du programme d'expansion, nous nous attendons à des bénéfices d'ici les deux à cinq prochaines années, ce qui sera directement attribuable à l'appui reçu du PDME. »*

#### AMÉLIORATIONS PROPOSÉES

Les répondants étaient invités à proposer des améliorations susceptibles d'accroître l'efficacité et l'utilité du PDME au profit des exportateurs canadiens. \*

La plupart des améliorations proposées avaient trait au soutien financier et à la flexibilité du Programme. Parmi les changements le plus souvent recommandés, il y avait l'élargissement des dépenses admissibles afin qu'elles englobent les frais d'hébergement, de repas et de transport local, ainsi qu'une plus grande flexibilité à l'égard de l'appui financier (p. ex., fournir une contribution avant que les activités liées à l'exportation aient lieu, offrir des crédits d'impôt plutôt qu'un financement direct).

D'autres recommandations visaient notamment une souplesse accrue pour ce qui est de l'application des règles lorsque surviennent des situations incontrôlables, une aide plus importante au moment de l'entrée sur les marchés d'exportation, la simplification du processus de demande et des exigences en matière de rapport, ainsi que des améliorations aux plans de remboursement dans le cadre du Programme.

\* Les suggestions et recommandations formulées par les répondants seront prises en compte dans la révision continue du PDME.