

CA1
EA62
87P25
FRE
STORAGE



PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

GUIDE DU PDME



.b2108641 (F)



**PROGRAMME DE
DÉVELOPPEMENT DES
MARCHÉS D'EXPORTATION**

43-245-2869.

GUIDE DU PDME

**Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures**

APR 11 1991

**RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE**

Ministère des Affaires extérieures

Publié le 1^{er} avril 1987

This publication is also available in English.

TABLE DES MATIÈRES

LE PDME	1
Le présent Guide, L'objectif du PDME, Les genres d'aide offerts	
1. LES ACTIVITÉS PARRAINÉES PAR LE GOUVERNEMENT	2
Les missions commerciales, Les foires commerciales parrainées par le gouvernement	
COMMENT PARTICIPER	5
Si l'on vous invite à participer	
2. LES ACTIVITÉS MISES EN MARCHÉ PAR L'INDUSTRIE	5
Les genres d'activités, Qui est admissible? Les restrictions à l'admissibilité du requérant, Les maisons de commerce extérieur, L'admissibilité des activités	
COMMENT PRÉSENTER UNE DEMANDE	9
Les foires commerciales:	10
Les visites	11
Les soumissions pour un projet	12
La création de consortiums d'exportation	14
La création de bureaux permanents à l'étranger	15
Les activités spéciales — alimentation, agriculture et pêche	17
Où présenter votre demande? Quand présenter votre demande? Comment les demandes sont-elles traitées?	19
LES ACTIVITÉS TERMINÉES	20
Quand présenter une demande de paiement? Les exigences relatives aux rapports, Le remboursement	
AUTRES PUBLICATIONS	22
LES AUTRES PROGRAMMES	22
POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS...	23
Les adresses et les numéros de téléphone du MAE et du MEIR	

Le PDME, le Programme de développement des marchés d'exportation, est un programme de promotion commerciale du ministère des Affaires extérieures. Le Programme offre de l'aide aux entreprises canadiennes afin de leur permettre de participer à divers genres d'activités de promotion de l'exportation ou d'entreprendre de telles activités. Le PDME couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement et est conçu pour apporter de l'aide aux entreprises, peu importe leur taille.

Le présent Guide

Le présent Guide fournit des renseignements sur les genres d'aide offerts par l'entremise du PDME, sur les activités admissibles dans le cadre du Programme, et sur les critères d'admissibilité applicables aux participants, aux requérants et aux activités. Le Guide comporte également des renseignements sur la façon de remplir les formulaires de demande et sur la façon de faciliter le traitement des demandes de paiement et des demandes générales. On y trouve aussi une liste de publications portant sur l'exportation et une liste d'adresses où l'on peut obtenir davantage de renseignements.

L'objectif du PDME

Le Programme vise d'abord et avant tout à stimuler la croissance économique canadienne en augmentant les ventes à l'exportation. Le PDME atteint cet objectif en partageant avec les entreprises canadiennes les frais, et par conséquent les risques, que présentent les activités de marketing à l'exportation qu'une entreprise ne voudrait ou ne pourrait normalement entreprendre de sa propre initiative. 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 introduire de nouveaux produits ou à pénétrer de nouveaux marchés.

Les genres d'aide offerts

Le PDME met l'accent sur certains genres d'activités de promotion commerciale et de marketing à l'exportation. De façon plus précise, le Programme vise à faciliter les ventes à l'exportation par l'entremise de visites, de missions commerciales et de foires commerciales, de soumissions

pour l'obtention de projets étrangers, et de la création de consortiums d'exportation et de bureaux permanents sur les marchés d'exportation existants. Le PDME apporte son aide tant aux activités parrainées par le gouvernement qu'aux activités mises en marche par l'industrie.

Toutes les activités PDME doivent être commerciales, c'est-à-dire qu'elles doivent avoir comme objectif de générer des ventes. Par ailleurs, si vous entreprenez des activités mises en marche par l'industrie, vous devez, par opposition aux activités parrainées par le gouvernement, rembourser les fonds si vous faites des ventes à l'exportation.

L'aide qu'accorde le PDME est fonction de la disponibilité des fonds.

1. LES ACTIVITÉS PARRAINÉES PAR LE GOUVERNEMENT

Le ministère des Affaires extérieures (MAE) organise les activités couvertes par le PDME et les planifie jusqu'à 18 mois à l'avance. On procède au choix des événements après de longues consultations auprès de l'industrie, des délégués commerciaux à l'étranger et des provinces. C'est le gouvernement qui invite les entreprises à participer à ces événements.

Les missions commerciales et les foires commerciales forment les deux genres d'activités parrainées par le gouvernement.

LES MISSIONS COMMERCIALES

Les missions commerciales visent à promouvoir la vente de biens et de services canadiens à l'étranger et amassent des renseignements sur le marché dans des secteurs industriels canadiens.

L'aide accordée aux missions commerciales à l'étranger comprend les voyages de représentants des entreprises et du gouvernement et les voyages d'étrangers au Canada. Le Programme couvre les genres de missions suivants:

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

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux participants à des missions commerciales et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée,
- un cabinet de professionnels, ou
- une organisation ou une association commerciale nationale sans but lucratif qui ne pratique pas la vente

La contribution du PDME

La contribution du PDME à votre participation à une mission commerciale est,

Pour toutes les missions:

- la gestion/l'administration
- l'accueil officiel
- 100% du billet d'avion aller-retour en classe économique
- le transport local

Pour les missions au Canada seulement, en plus de ce qui précède:

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

Tous les autres frais incombent aux participants.

LES FOIRES COMMERCIALES PARRAINÉES PAR LE GOUVERNEMENT

La participation à des foires commerciales reconnues parrainées par le gouvernement se limite généralement à un secteur industriel précis ou à un genre de produit précis. Le choix des foires commerciales se fonde sur l'importance des avantages que les producteurs canadiens tireront de ces produits à l'échelle internationale, la demande dans la région où se situe le marché de la foire, le ratio coûts-avantages prévu des ventes qui en découlent par dollar investi, et le degré de priorité qu'accorde le MAE aux marchés cible de la foire et aux produits dont celle-ci fait la promotion.

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux participants à des foires commerciales parrainées par le gouvernement et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée,
- un cabinet de professionnels, ou
- une organisation ou une association commerciale nationale sans but lucratif qui ne pratique pas la vente

La contribution du PDME

La contribution du PDME pour votre participation à une foire commerciale parrainée par le gouvernement varie en fonction de l'événement et peut couvrir des frais directs, tels que:

- l'aire centrale (accueil, kiosque d'information, salon, présentoir)
- la réservation d'espace à l'avance
- la gestion de l'événement
- les normes (image, etc.)
- au moins 50% de tous les frais suivants ou de certains d'entre eux:
 - le billet d'avion aller-retour en classe économique
 - la location d'espace
 - la construction d'un stand
 - le transport, le montage et le démontage du matériel d'exposition
 - le matériel promotionnel (max.: 2 500 \$)
 - les frais de fonctionnement du stand
 - le retour par bateau des marchandises non vendues (max.: 5 000 \$)

Le participant peut recevoir de l'aide financière pour sa participation au même événement en trois occasions distinctes.

Il doit verser des droits de participation et défrayer tous les coûts non mentionnés précédemment.

COMMENT PARTICIPER

Si vous êtes intéressé à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale parrainée par le gouvernement, communiquez avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) le plus près engagé dans l'administration du PDME. Vous pouvez également faire connaître vos intérêts à une direction industrielle sectorielle précise du MEIR à Ottawa, à la Direction générale des secteurs géographiques à Ottawa, à InfoExport (MAE) ou à une association commerciale. Vous devriez également vous inscrire au Système de repérage des débouchés (SRD) ou au Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports), si vous ne l'avez pas déjà fait.

Si l'on vous invite à participer

Si l'on vous invite votre entreprise à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale, vous n'avez qu'à répondre par écrit à l'invitation et à signer le contrat sous pli pour indiquer que vous l'acceptez. Vous devez vous assurer que vous n'avez pas d'obligations non encore réglées avec le PDME.

Si vous recevez une telle invitation, répondez rapidement, car la règle est "premier arrivé, premier servi". Assurez-vous d'avoir joint vos droits de participation au contrat signé.

2. LES ACTIVITÉS MISES EN MARCHÉ PAR L'INDUSTRIE

La deuxième composante du PDME comprend l'aide financière destinée aux activités de marketing à l'exportation **mises en marche par l'industrie**. Vous devez rembourser les sommes attribuées pour ce genre d'aide si vous réalisez des ventes. Le Programme couvre les genres d'activités suivants:

- la participation à des **foires commerciales** reconnues à l'extérieur du Canada.
- les **visites** à l'extérieur du Canada afin de chercher des marchés, et les visites d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé.
- les **soumissions pour un projet** ou la préparation d'une proposition à l'étape pré-contractuelle, touchant des projets précis à l'extérieur du Canada qui donnent lieu à de la concurrence internationale et à des procédures formelles de présentation d'une soumission. Elles couvrent l'approvisionnement en biens et services canadiens pour des grands projets d'équipement y compris des services de consultants et d'ingénieurs, la construction et le matériel.

- la création de **consortiums d'exportation** pour les entreprises qui seraient mieux aptes à exploiter leurs occasions d'exportation si elles joignaient leurs ressources et partageaient les frais et les risques avec d'autres entreprises.
- la création de **bureaux permanents à l'étranger** (sauf aux É.-U.) afin d'entreprendre des efforts de marketing soutenus à l'extérieur du Canada.
- les **activités spéciales**, dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, des organisations, commissions et offices de commercialisation (au bénéfice de leurs membres). Ces activités comprennent la participation à des foires commerciales, à des visites, à des essais techniques à des démonstrations de produits, à des colloques et de la formation, et à la promotion de marchandise.

Le PDME offre également aux entreprises la possibilité de conclure des **contrats de commercialisation** d'un an ou de deux ans couvrant plusieurs des activités ci-dessus. Les accords de commercialisation sont destinés aux fabricants de taille moyenne expérimentés dans le domaine de l'exportation.

Qui est admissible?

Pour que l'on étudie votre demande d'aide dans le cadre du PDME, votre entreprise doit se ranger dans l'une des catégories suivantes:

- société constituée (y compris les maisons de commerce extérieur et les coopératives).
- cabinet de professionnels, tels que des ingénieurs ou des architectes.
- organisation ou association commerciale nationale sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente.

Les entreprises qui se rangent dans l'une des catégories suivantes doivent également:

- s'être conformées aux **exigences de présentation de rapports** lors de toute aide précédente du PDME.
- être *qualifiées pour le commerce d'exportation*. L'on en juge par le statut de votre entreprise, qui doit être **inscrite** au Système de repérage des débouchés (SRD) du MEIR ou au Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) du MAE, ou avoir engagé le processus d'enregis-

trement (procurez-vous un formulaire de demande auprès d'InfoExport (1-800-267-8376) ou de votre bureau régional du MEIR le plus près). Les sociétés commerciales sans but lucratif sont considérées comme qualifiées pour le commerce d'exportation si l'on juge qu'elles ont la compétence pour mener à bien le projet. Toutefois, les critères de qualification pour le commerce d'exportation applicables aux entreprises sont plus précis. Votre entreprise doit:

- être établie et exercer son activité au Canada depuis au moins deux ans et posséder des données sur ses résultats commerciaux pour ces deux années, ou avoir atteint un chiffre de ventes annuelles d'au-delà de 100 000 \$,
- avoir des capacités satisfaisantes de commercialisation et de gestion, et
- posséder la capacité financière de mener à bien le projet (votre entreprise devrait au moins avoir un capital d'exploitation positif et une valeur corporelle nette).

Les restrictions à l'admissibilité du requérant

Une entreprise peut obtenir quatre approbations de projet par exercice budgétaire du gouvernement. Si vous avez déjà reçu l'aide maximum de 500 000 \$ au cours de l'exercice budgétaire, vous n'êtes pas admissible à davantage d'aide durant cette année. De même, si vous avez déjà reçu de l'aide du PDME et si vos projets ont échoué dans la plupart des cas, il se peut que vous ne puissiez recevoir davantage d'aide.

Les sociétés fédérales, provinciales et municipales de la Couronne, ainsi que leurs "filiales", ne sont pas admissibles. De telles sociétés ne sont pas admissibles, qu'elles fassent une demande individuellement, comme partenaires dans une entreprise conjointe ou en tant que membres d'un consortium.

Certaines activités sont restreintes à certains genres d'entreprises. Ces activités sont résumées dans la section **Comment présenter une demande.**

Les maisons de commerce extérieur

Les activités entreprises par les maisons de commerce extérieur doivent être orientées vers une région géographique précise et doivent toucher la commercialisation de produits ou de services déterminés. Quant aux maisons de

commerce extérieur membres du Conseil des maisons de commerce canadiennes, elles doivent inclure les produits qu'énumère le Répertoire des membres du CMCC. Si l'activité nécessite d'autres produits, la maison de commerce extérieur doit avoir des contrats de représentation avec les fabricants canadiens pour les représenter exclusivement sur le marché. Les produits des non-membres doivent être couverts par des contrats de représentation.

L'admissibilité des activités

L'activité d'exportation pour laquelle vous demandez de l'aide doit aussi se conformer aux critères d'admissibilité. Les activités admissibles sont généralement celles qui:

- cadrent dans votre plan de commercialisation. Examinez votre objectif et la façon envisagée pour l'atteindre, le choix du moment, votre expérience d'exportation et votre expérience nationale ainsi que le produit ou le service dont vous faites la promotion.
- ont des chances raisonnables de réussite. Évaluez vos objectifs, les facteurs de risque, la taille du projet, les ventes estimatives, le financement et les capacités financières et techniques de votre entreprise.
- rapporteront des bénéfices substantiels au Canada. Déterminez le rapport des exportations nettes à la contribution du PDME et la possibilité que le projet crée davantage de production ou d'emplois au Canada. Examinez les autres avantages potentiels susceptibles de découler de la pénétration du marché cible, et rappelez-vous que ces avantages devraient être suffisants pour susciter les ventes qui vous permettront de rembourser la contribution du PDME.
- se traduiront par un accroissement des ventes, par exemple en introduisant un nouveau produit ou en pénétrant un nouveau marché.
- ne reçoivent pas plus de 50% de l'aide financière provenant de l'ensemble des sources fédérales et provinciales, y compris les fonds du PDME.

Le chapitre qui suit résume les critères d'admissibilité applicables à certaines activités.

COMMENT PRÉSENTER UNE DEMANDE

Tous ceux qui demandent de l'aide du PDME dans le cadre d'activités mises en marche par l'industrie doivent tenir compte de l'admissibilité de leur entreprise et de l'admissibilité du projet mis de l'avant avant d'effectuer leur demande. Assurez-vous de vous poser les questions suivantes:

- Mon entreprise est-elle qualifiée pour le commerce d'exportation aux termes de la définition apparaissant à la page 6 du présent Guide? Sinon, votre candidature sera probablement considérée comme inadmissible.
- Suis-je inscrit au SRD ou à WIN Exports? Sinon, faites-le sur-le-champ par l'entremise de votre bureau régional du MEIR ou en communiquant avec InfoExport (1-800-267-8376).
- Me suis-je conformé aux exigences de présentation de rapports pour l'aide déjà reçue du PDME? Sinon, communiquez avec le service d'évaluation qui vous a aidé.
- Est-ce que je considère mon projet admissible selon les critères décrits à la page 6 du présent Guide? Sinon, votre projet sera probablement considéré comme inadmissible.

Si votre entreprise et l'activité de promotion de l'exportation proposée vous semblent admissibles, suivez les directives ci-après concernant le genre d'aide demandé et remplissez le formulaire pertinent de demande d'aide au PDME. Il existe deux formulaires d'utilisation facile:

1. Le formulaire **Demande — PDME** pour les foires commerciales et les visites, et
2. Le formulaire **Demande — PDME**, pour les soumissions pour un projet, la création de consortiums d'exportation et de bureaux permanents à l'étranger et les activités spéciales — alimentation, agriculture et pêche.

Vous pouvez vous procurer des copies supplémentaires de ces deux formulaires auprès du bureau régional du MEIR le plus près.

Les délégués commerciaux canadiens autour du monde peuvent vous aider. Il est fortement conseillé de communiquer avec ces délégués quand vous vous adonnez à des activités de marketing à l'exportation en vue de déterminer si le produit ou le service que vous offrez convient au marché. Veuillez consulter la publication "Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires" pour obtenir une liste des délégations commerciales.

LES FOIRES COMMERCIALES

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux personnes intéressées à des foires commerciales et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée, ou
- un cabinet de professionnels

La contribution du PDME

La contribution du PDME pour votre participation à une foire commerciale est:

- 50% de:
 - billet d'avion aller-retour en classe économique
 - location d'espace
 - construction d'un stand
 - transport, montage et démontage du matériel d'exposition
 - matériel promotionnel (maximum de 2 500 \$)
 - frais de fonctionnement du stand
 - retour par bateau des marchandises non vendues (maximum de 5 000 \$)

Tous les autres frais incombent aux participants.

L'intéressé peut recevoir de l'aide financière pour sa participation au même événement en trois occasions distinctes.

Lorsque vous remplissez une demande

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

- une liste des produits et services que vous voulez promouvoir dans le cadre de la foire, avec indication du pourcentage du contenu canadien des produits et des services.
- la brochure promotionnelle de votre entreprise et toute brochure de produits pertinente.

- un résumé de la façon dont l'activité se rapporte à votre plan global de commercialisation et une projection de ventes triennale (résultats de cette activité).
- une liste des activités de marketing à l'exportation entreprises par votre société au cours de la dernière année.

LES VISITES

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité des entreprises intéressées à faire des visites et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée (les maisons de commerce extérieur sont exclues pour des visites aux/provenant des É.-U.), ou
- un cabinet de professionnels

Vos ventes annuelles totales doivent être inférieures à 10 millions de dollars pour que vous puissiez obtenir de l'aide en vue d'une visite aux É.-U.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à votre visite est:

- 100% du billet d'avion en classe économique

Tous les autres frais incombent aux participants.

Lorsque vous remplissez une demande

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

- une liste des produits et services que vous voulez promouvoir dans le cadre de cette visite, avec indication du pourcentage du contenu canadien.
- la brochure promotionnelle de votre entreprise et toute brochure de produits pertinente à cette visite.

- un résumé de la façon dont l'activité se rapporte à votre plan global de commercialisation et une projection de ventes triennale (résultats de cette visite).
- une liste de toute activité de marketing à l'exportation entreprise par votre société au cours de la dernière année.

LES SOUMISSIONS POUR UN PROJET

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité des gens intéressés à présenter des soumissions pour un projet, et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée, ou
- un cabinet de professionnels

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

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

La contribution du PDME

La contribution du PDME à votre soumission pour un projet est:

- 50% de:
 - billet d'avion aller-retour en classe économique (vols internationaux),
 - frais de consultation (limite de 25% de la contribution totale du PDME),
 - frais juridiques et de traduction,
 - frais de transport, d'expédition et de courrier,
 - frais d'obtention d'une caution de soumission ou d'une caution de bonne exécution,
 - frais d'achat de documents de soumission ou d'appels d'offre,
 - frais d'impression, d'informatique et de traitement de texte;

- une indemnité de subsistance quotidienne de 100 \$ au Canada et 150 \$ à l'extérieur du Canada pour les employés professionnels qui préparent une soumission.

Tous les autres frais incombent aux intéressés.

Lorsque vous remplissez une demande

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

- une description du projet pour lequel vous présentez une soumission, y compris une description de tout le projet et les détails du financement.
- les détails du financement de tout le projet et de la partie couverte par cette demande,
- s'il s'agit d'une soumission conjointe, et si oui, le nom et l'adresse des autres soumissionnaires,
- les risques courus (concurrence dans le cadre du projet),
- les avantages qu'en retire le Canada aux points de vue des produits et des services vendus, de leur contenu canadien, des fournisseurs possibles et les autres avantages possibles.
- le plan de travail.
- le détail des coûts d'obtention du contrat, pour:
 - le personnel technique ou professionnel à temps plein qui travaille au Canada,
 - le personnel qui travaille à l'étranger,
 - le transport international,
 - les frais particuliers engagés à distance.Veillez fournir la ventilation ci-dessus en rapport avec les étapes à franchir en vue de présenter une soumission pour l'obtention du contrat, et donnez la contribution possible du PDME à chaque étape et la contribution totale du PDME demandée.
- un résumé de vos compétences et de votre expérience relatives au projet, y compris:
 - les ventes à ce client ou à des clients similaires, et
 - votre expérience d'exportation dans ce marché et en général.

LA CRÉATION DE CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux participants aux consortiums d'exportation et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Les entreprises sont considérées comme admissibles à de l'aide si elle sont **qualifiées pour le commerce d'exportation** et si elle sont (voir page 6):

- des sociétés constituées, ou
- un cabinet de professionnels

Le consortium proposé doit être formé d'au moins trois entreprises admissibles, dont l'une doit être un fabricant ou un entrepreneur. Le consortium proposé doit également être prêt à se constituer en société et à employer un gestionnaire à temps plein.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la création d'un consortium d'exportation est:

- 50% des frais suivants:
 - location d'espace de bureau
 - location de matériel de bureau
 - personnel de soutien
 - un directeur général (jusqu'à 75 000 \$ par an)
 - les frais juridiques pour l'établissement du consortium et pour sa constitution en société

Tous les autres frais incombent aux participants.

On ne peut allouer plus de 125 000 \$ sur une période de deux ans.

Lorsque vous remplissez une demande

Outre les renseignements devant figurer dans le formulaire de demande, l'entreprise principale du consortium doit fournir les renseignements suivants:

1. Une étude de faisabilité, qui comprend:
 - le nom et l'adresse du consortium proposé,
 - le nom de la personne-ressource principale au sein de l'entreprise principale,

- pour chaque entreprise participante, les détails pertinents.
 - un plan quinquennal détaillé de commercialisation du consortium.
 - la structure proposée du consortium.
 - les avantages tirés de la création du consortium.
 - les prévisions financières pour chacune des cinq prochaines années.
 - les besoins du consortium concernant le personnel, le bureau, le matériel, l'entreposage, le transport, et ainsi de suite, et les recommandations touchant la mise en oeuvre.
 - les conclusions et les recommandations sur le caractère faisable de la création du consortium.
2. Un exemplaire de l'accord entre les entreprises participantes, stipulant que le consortium sera constitué en société et sera doté d'un gestionnaire à temps plein. Cet accord prévoit également les modalités d'association, y compris les responsabilités.
 3. Une description détaillée des frais de création du consortium, et une ventilation se fondant sur les coûts estimatifs en personnel, en déplacements et en mise en marche. Veuillez indiquer la contribution totale possible du PDME.
 4. Les états financiers vérifiés de chacune des entreprises participantes pour les deux dernières années.

Les requérants doivent consulter la Direction des programmes d'exportation du MAE afin d'obtenir des détails sur les renseignements que vous devez inclure dans votre demande.

LA CRÉATION DE BUREAUX PERMANENTS À L'ÉTRANGER (sauf aux É.-U.)

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux gens intéressés aux bureaux permanents à l'étranger et la contribution possible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre entreprise est considérée comme admissible à de l'aide si elle est **qualifiée pour le commerce d'exportation** et si elle est (voir page 6):

- une société constituée, ou
- un cabinet de professionnels

La création de bureaux permanents à l'étranger doit représenter une partie de l'effort global de commercialisation d'une organisation et faire montre d'un engagement à long terme envers le marché cible. L'entreprise doit aussi réaliser des ventes dans le marché cible.

Un gestionnaire à temps plein doit travailler pour le bureau formé.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la création d'un bureau permanent à l'étranger est:

- 50% des frais suivants:
 - location d'espace de bureau
 - location de matériel de bureau
 - personnel de soutien
 - un directeur général (jusqu'à 75 000 \$ par an)
 - les frais juridiques pour la création du bureau et pour la constitution en société à l'extérieur du Canada

Tous les autres frais incombent aux intéressés.

On ne peut allouer plus de 125 000 \$ sur une période de deux ans, ni plus de deux approbations de projet (non concurrentes) durant l'existence de votre entreprise.

Lorsque vous remplissez une demande

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

1. Une étude de marché, où l'on trouve:
 - les raisons ayant motivé le choix du marché cible,
 - les raisons pour lesquelles vous ouvrez un bureau plutôt que d'utiliser d'autres méthodes (p.ex., les agents),
 - une description complète de vos activités, passées et présentes, dans ce marché,
 - les activités qui seront entreprises pour atteindre le volume de ventes prévu (votre plan d'infiltration du marché),
 - vos ventes annuelles dans le marché cible, ainsi que la date de votre première vente dans ce marché,
 - la demande totale actuelle des produits et services précisés dans le marché cible,

- des projections de la demande totale en produits et services au sein du marché cible pour chacun des cinq prochains exercices budgétaires,
 - une prévision de votre part du marché cible pour chacune des cinq prochaines années (donnez les ventes prévues en pourcentage et en dollars),
 - les recettes générées par vos activités de commercialisation au cours des cinq prochaines années,
 - une analyse du niveau de ventes nécessaire pour que vos efforts de commercialisation se financent d'eux-mêmes,
 - si vos produits et vos services conviennent aux exigences du marché,
 - une description des principaux concurrents dans le marché cible, leurs produits et leurs services, et leur part respective du marché, ainsi que leurs pouvoirs de concurrence,
 - les avantages dont bénéficiera le Canada en termes d'emplois, de recettes, d'achat de matériel et de fournitures canadiennes auprès de fournisseurs canadiens, de contrats de sous-traitance avec des entreprises canadiennes et d'augmentation des activités de fabrication au Canada.
2. Une attestation certifiant que le directeur général sera un employé à temps plein de l'entreprise.
 3. Une description détaillée des frais estimatifs de mise sur pied du bureau (personnel, déplacement et mise en marche). Veuillez indiquer la contribution totale possible du PDME.

On encourage les requérants à consulter la Direction des programmes d'exportation du MAE afin d'obtenir de l'aide pour préparer leur demande.

LES ACTIVITÉS SPÉCIALES — ALIMENTATION, AGRICULTURE ET PÊCHE

Les paragraphes qui suivent résument les critères d'admissibilité applicables aux participants aux activités spéciales et la contribution admissible du PDME:

Les critères d'admissibilité

Votre organisation est considérée comme admissible à de l'aide si elle est qualifiée pour le commerce d'exportation et si elle est:

- une organisation, une association, un office ou une commission de commercialisation sans but lucratif et qui ne pratique pas la vente, dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche

La contribution du PDME

La contribution du PDME à une activité spéciale est:

- une indemnité de subsistance quotidienne de 100 \$ au Canada et de 150 \$ à l'extérieur du Canada
- de 50% à 90% du billet d'avion aller-retour en classe économique
- de 50% à 90% des frais spéciaux (consultants, avis juridiques, transport, publicité et promotion, entreposage et manutention, formation, démonstration de produits, etc.)

Tous les autres frais incombent aux intéressés.

On ne peut allouer plus de 125 000 \$ par projet, non remboursables, sur une période de deux ans, ni plus de deux approbations de projet par exercice budgétaire du gouvernement.

Lorsque vous remplissez une demande

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

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

OU PRÉSENTER VOTRE DEMANDE?

Pour présenter une demande d'aide du PDME afin de financer une visite ou une foire commerciale mise en marche par l'industrie, postez ou livrez vous-même le formulaire de demande dûment rempli au bureau régional du MEIR le plus près. Vous trouverez au dos du présent Guide une liste des bureaux régionaux du MEIR.

Pour tous les autres genres d'activités, veuillez faire parvenir votre formulaire de demande — PDME, dûment rempli, à:

Direction des programmes d'exportation (TPE)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
N° de téléphone: (613) 996-8708
N° de télex: 0533745 TPE

Quand présenter votre demande?

Vous devriez présenter votre demande au moins quatre semaines avant le début de votre activité.

Une lettre ou un télex d'intention est acceptable pour présenter une demande de soumission pour un projet afin d'établir la date d'entrée en vigueur. Le MAE doit cependant avoir reçu un formulaire de demande complet dans les trois semaines de cette date.

Comment les demandes sont-elles traitées?

Sur réception d'une demande d'aide, un agent de projet étudie la demande et l'évalue selon les critères d'admissibilité du requérant et du projet et selon les fonds disponibles. L'agent de projet recueillera aussi des commentaires sur l'activité, sur le marché ou sur d'autres sujets pertinents en s'adressant aux délégations du MAE à l'étranger, au MEIR et à d'autres ministères fédéraux et provinciaux. À la lumière des commentaires reçus, l'agent procédera à l'évaluation détaillée du projet, et étudiera les coûts estimatifs afin de déterminer s'ils doivent être révisés ou réduits.

Si votre demande est approuvée, l'agent vous en avisera et un accord juridique sera rédigé et vous sera envoyé.

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

Vous pouvez annuler ou retirer votre demande n'importe quand, dans la mesure où un accord juridique n'a pas été signé.

LES ACTIVITÉS TERMINÉES

Vous pouvez présenter une demande de paiement une fois l'activité terminée.

Au moment de remplir votre demande de paiement, assurez-vous de répondre à toutes les questions, et remplissez le résumé de l'activité. Vous pouvez réclamer seulement les frais couverts par l'accord juridique et ceux qui découlent du travail accompli après la date d'entrée en vigueur et selon les modalités de l'accord. Assurez-vous de joindre les reçus pour chacun des déboursés qui s'appliquent à votre activité (p.ex. les billets d'avion (originaux seulement), les notes d'hôtel, les reçus pour le transport local, pour les services à distance et pour les autres services).

Quand présenter une demande de paiement?

Vous devez présenter votre demande de paiement dans les 30 jours de la date d'expiration de l'activité (voir la page 21).

Si vous décidez de ne pas présenter de demande, donnez-en les raisons à l'agent de projet. Si vous avez réussi à générer des ventes et que vous n'avez pas l'intention de présenter une demande, ces renseignements seront utilisés afin d'évaluer votre admissibilité à un financement futur. Une fois ces renseignements reçus, votre dossier sera fermé et l'on ne vous demandera plus de rapports.

Les demandes reçues plus de 30 jours après la date d'expiration de l'activité seront refusées.

Tous les remboursements de dépenses sont sujets à une vérification.

Les exigences relatives aux rapports

Les bénéficiaires du PDME doivent fournir un rapport des recettes/des ventes à la fin de la période d'activité (voir la page 21), puis, par la suite, à chaque année pendant trois ans. Ces rapports servent à évaluer le succès de l'activité et du Programme.

Vous devez présenter des rapports des recettes/des ventes pour toutes les activités, même si votre entreprise n'a pas réalisé de ventes ou n'a pas remporté de soumission.

De même, en ce qui concerne la formation de consortiums, la création de bureaux permanents à l'étranger et les activités spéciales portant sur l'alimentation, l'agriculture et la pêche, un rapport annuel sur l'état des travaux est requis à la fin de chaque année de la période d'activité.

Le remboursement

Chaque accord juridique comporte une disposition relative au remboursement. Cette disposition établit le taux de remboursement à la Couronne auquel vous serez tenu. Sauf dans le cas des soumissions pour l'obtention de projets, ce taux est habituellement d'au moins 2% des ventes brutes par année, jusqu'au montant total reçu. (Vous pouvez rembourser la Couronne à un taux plus élevé si vous le désirez.) Aucun remboursement n'est exigé pour l'aide reçue au titre des activités spéciales dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche.

Les bénéficiaires de l'aide du PDME jouissent d'une période de trois ans à partir de la fin de la période d'activité du projet pour rembourser la Couronne. Le calendrier de remboursement qui suit résume la durée des périodes d'activité, à partir de la date de réception de la demande (date d'entrée en vigueur).

Calendrier de remboursement

Genre d'aide	Période d'activité (à partir de la date de réception de la demande)
Foires commerciales	6 mois
Visites	6 mois
Soumissions pour l'obtention d'un projet*	2 ans
Création de bureaux permanents à l'étranger	2 ans
Création de consortiums d'exportation	2 ans

*Si l'on vous attribue un contrat, le remboursement s'effectue en deux versements égaux: le premier dans les deux mois de la réception du premier paiement et le deuxième dans les deux mois de la réception du second paiement.

Tous les remboursements doivent être effectués par chèque à l'ordre du Receveur général du Canada et transmis à votre service d'évaluation avec votre rapport des revenus/des ventes.

Tous les projets sont soumis à une vérification, qui inclut une vérification des ventes. On peut vous facturer pour la somme totale non réglée si vous n'avez pas remboursé tel que convenu ou si vous n'avez pas présenté selon les règles les rapports de vente remplis à temps. Si vous

avez effectué des ventes mais ne les avez pas rapportées, ou si vous avez présenté des rapports inexacts, vous ne pourrez être admissible à de l'aide supplémentaire du PDME.

AUTRES PUBLICATIONS

Les publications suivantes du MAE sont susceptibles d'intéresser les sociétés qui pensent à entreprendre des activités de promotion de l'exportation:

“Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires”

“Aux futurs exportateurs . . .”

“Pour de nouveaux marchés: la filière des institutions financières internationales”

Vous pouvez vous procurer ces publications gratuitement en vous adressant à InfoExport ou au bureau régional du MEIR le plus près.

LES AUTRES PROGRAMMES

Vous pouvez obtenir des renseignements sur d'autres programmes d'aide en vous adressant au MEIR, à l'ACDI, au gouvernement provincial et à diverses associations et organisations commerciales.

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES (MAE)

Direction des programmes d'exportation (TPE)

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

N° de téléphone (613) 996-8708

N° de télex 0533745 TPE

InfoExport

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

N° de téléphone: 1-800-267-8376

**MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE
RÉGIONALE (MEIR)**

Centre des affaires

Ministère de l'Expansion industrielle régionale

235, rue Queen

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

N° de téléphone (613) 995-5771

Bureaux régionaux

Colombie-Britannique

Directeur du commerce

Ministère de l'Expansion industrielle régionale

Centre Bentall — Tour IV

1055, rue Dunsmuir, Pièce 1101

C.P. 49178

Vancouver (Colombie-Britannique)

V7X 1K8

Tél: (604) 661-2265

Télex: 045-1191

Alberta

Directeur du commerce

Ministère de l'Expansion industrielle régionale

Immeuble Cornerpoint, Pièce 505

10179 - 105e rue

Edmonton (Alberta)

T5J 3S3

Tél: (403) 420-2944

Télex: 037-2762

Yukon

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Pièce 301
108, rue Lambert
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél: (403) 668-4655
Facsimilé: (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
C.P. 6100
Territoires du Nord-Ouest
X1A 1C0
Tél: (403) 920-8571
Télex: 074-2742
Facsimilé: 403-873-6228

Saskatchewan

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
6ième étage
105 - 21e rue est
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél: (306) 975-4343/(306) 975-4353
Télex: 074-2742

Manitoba

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél: (204) 949-4540
Télex: 075-7624

Ontario

Directeur du Commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
1, First Canadian Place, Pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Québec

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
800, place Victoria
C. P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél: (514) 283-8185
Télex: 055-60768

Nouveau-Brunswick

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Place Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél: (506) 857-6452/1-800-332-3801
Télex: 014-2200

Nouvelle-Écosse

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
C.P. 940, Succursale "M"
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél: (902) 426-6125
Télex: 019-22525

Île-du-Prince-Édouard

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Confederation Court
134, rue Kent, Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél: (902) 566-7400
Télex: 014-44129

Terre-Neuve

Directeur du commerce
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél: (709) 772-5511
Télex: 016-4749

NOTES

NOTES

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01072762 9

CA1 EA62 87P25 FRE STORAGE
Guide du PDME 43245889

Canada