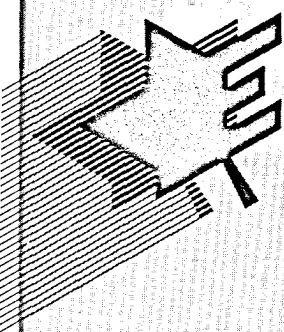


doc
CA1
EA
94P27
EXF

FOR EXPORT DEVELOPMENT



PEMD SPECIAL ACTIVITIES

Canada

.b2653564(E)

.b2653576(F)

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAR 15 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

(.b2653576)

43-771-182

43-771-181

The Program for Export Market Development (PEMD)

Goals

PEMD aims at increasing Canadian prosperity and competitiveness in the international marketplace.

Specifically, PEMD assists in increasing export sales of Canadian goods and services by sharing the costs of activities that could not or would not be undertaken alone, thereby reducing risks involved in entering a foreign market.

This booklet addresses one of the four elements of the PEMD program, Special Activities. The other elements are covered in more detail in the PEMD Handbook, available on request.



Special Activities

Special Activities provides support for trade associations involved with the implementation of long-term international business plans related to the generic promotion of Canadian goods and services in targeted foreign markets.

It is designed to be an incentive to undertake or to participate in new or incremental export marketing activities that extend beyond normal business activities of the association.

In addition to the foregoing principles of long term commitment, market focus and incrementality, the association's business plan and its activities should be realistic and likely to succeed. It should also embody the principle of risk and cost sharing between industry and government.

The *Special Activities* element contains a separate component to deliver the Agri-food Trade Opportunities Strategies for Agri-food industry associations. This is a joint initiative between Agriculture and Agri-food Canada and the Department of Foreign Affairs and International Trade. More detail on this component is provided in a separate brochure, available on request.

Eligible Trade Associations

Trade associations eligible for PEMD *Special Activities* assistance must be:

- national or major trade or industry associations
- non-sales
- sector specific or horizontal

Associations funded entirely by public funds (federal, provincial or municipal) are not eligible. For those with a combination of public funding and membership funding, the association's share of the costs must come from sources of revenue other than public funding.

Also, activities organized by or receiving financial support from any government source are ineligible for PEMD funding.

Program Eligibility

Activities must be undertaken for the benefit of association members with the objective of developing or increasing sales of Canadian goods and services in foreign markets. A major goal should be the generation and dissemination of market intelligence.

In addition, the association must have:

- a documented export marketing strategy outlining achievable or increased export sales potential for their members

- satisfactory marketing and managerial capability
- demonstrated financial resources to fulfil the proposed activity
- approval of the proposed activity(ies) by the association's Board of Directors or its members at the annual meeting

Contribution Limits

- The PEMD contribution per application is a minimum of \$15,000.
- Contributions will be commensurate with the association's budget and ability to cost-share and is set at a maximum of \$100,000 per application.
- One approval per applicant per government fiscal year. An application can cover activities over two fiscal and/or calendar years.
- The PEMD contribution under *Special Activities* is non-repayable.

Eligible Costs

The PEMD contribution is:

- per diem allowances of \$150 outside Canada for officers of the association
- 50% of the return economy international airfare or equivalent transportation costs
- 50% of the following typical costs applicable to the proposal:

Marketing:

- developing awareness, acceptance, understanding or usage of a product through activities such as market seminars/workshops in foreign markets, product promotions, product evaluations, etc.
- collection, preparation and distribution of market information
- technical trials, testing and demonstration of products to obtain regulatory approval and customer acceptance
- advertising and promotional materials, sales aids and printed matter designed for generic export promotion activities
- approved costs relating to the production of exhibits for trade shows where generic promotion is appropriate

Training:

- developing and implementing training initiatives to enhance marketing and international business skills
- enhancing customer relations through activities such as customized product specific training for foreign buyers/technicians in Canada

Other:

- consultants' fees to undertake studies, to provide technical services and/or to provide export marketing services
- limited legal, translation and interpretation services in the target market
- other costs that may have a direct bearing on the success of the activity

Applicants are responsible for all other costs.

Ineligible Costs

PEMD will not cover:

- hospitality and entertainment costs
- accommodation and meals
- VAT (as applied by foreign governments)
- GST

Claims

- Claims for payment may be submitted at any time during the activity period.
- Only the approved costs specified in the PEMD agreement and incurred during the activity period can be claimed.
- Original receipts must be provided in all cases. Where unobtainable, an explanation satisfactory to the project administrator must be provided.
- Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.

Activity Period

The activity period is the allowable time frame within which to carry out the proposed activities and to claim reimbursement. Generally, this begins on the approval date of the application and ends twelve (12) or twenty-four (24) months after that date, depending on the dates and the nature of the activities.

Reports

Special Activities are non-repayable, and there is no requirement for a revenue/sales report. However, associations must submit a narrative report on the initiative undertaken, regardless of whether or not the objectives of the initiative were accomplished.

The report must include the market intelligence obtained and the degree to which the project might have helped their member companies develop incremental export sales.

This report is to be distributed to the association's member companies. Non-commercially confidential portions of the report should be made available to non-member companies in the same sector.

The report is due within 30 days of the end of the activity period; interim reports may also be required.

Application Procedures

Applicants:

- should discuss proposals with the appropriate departmental project officer at an early stage in their preparation
- must ensure that the completed application and necessary supporting documentation is submitted at least six (6) weeks prior to the planned activity to allow adequate time for evaluation and committee consideration
- cannot presume support until written approval is obtained through the PEMD agreement. No verbal assurances of approval can be provided at any time.

The project officer:

- evaluates the proposal, both at its pre- and post-preparation stages, against eligibility criteria, their underlying principles and availability of program funds
- consults regularly with a departmental advisory/screening group on the proposal's eligibility
- requests changes to the proposal or additional information from the applicant if required

obtains comments on the proposed activity, market or other relevant considerations from our trade missions abroad, regional International Trade Centres, Industry Canada and other federal and provincial governments as applicable

presents the evaluated proposal to the advisory/screening group and then to an inter-departmental committee for approval

notifies the applicant of the committee's decision

For More Information

Contact:

Department of Foreign Affairs and
International Trade

125 Sussex Drive

Ottawa, Ontario

Canada K1A 0G2

Attention:

Sectorial Liaison Secretariat (TOS)

Phone (613) 996-0670

Fax (613) 943-8820

or

Attention:

Service Industries and Transportation
Division (TPS)

Phone (613) 996-0245

Fax (613) 996-1225

*The Program for Export Market
Development (PEMD)
is managed by the Export Investment
and Technology Programs Division
(TPE) of the Department of Foreign
Affairs and International Trade and
jointly implemented with
Industry Canada and
Agriculture and Agri-food Canada.*

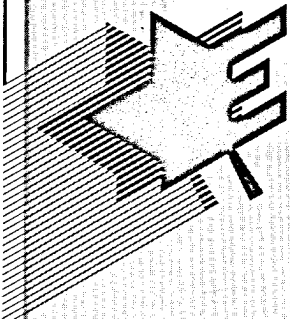
*This booklet is intended to serve only
as a guide and is subject to change.
Final decisions regarding eligibility
and interpretation of criteria rest
with officials responsible for delivery
of the program.*

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Le Programme de Développement des Marchés d'Exportation (PDME) est un programme fédéral qui vise à aider les entreprises canadiennes à développer de nouveaux marchés d'exportation. Le PDME offre une variété de services, y compris des conseils en matière de recherche de marchés, de négociation commerciale, de documentation d'exportation et de promotion commerciale. Le PDME est financé par le gouvernement fédéral et est administré par le Service canadien des exportations (SCE).

Le PDME est conçu pour aider les entreprises de toutes tailles à accéder à de nouveaux marchés internationaux. Le PDME offre une variété de services, y compris des conseils en matière de recherche de marchés, de négociation commerciale, de documentation d'exportation et de promotion commerciale. Le PDME est financé par le gouvernement fédéral et est administré par le Service canadien des exportations (SCE).

Le PDME est conçu pour aider les entreprises de toutes tailles à accéder à de nouveaux marchés internationaux. Le PDME offre une variété de services, y compris des conseils en matière de recherche de marchés, de négociation commerciale, de documentation d'exportation et de promotion commerciale. Le PDME est financé par le gouvernement fédéral et est administré par le Service canadien des exportations (SCE).



PDME ACTIVITÉS SPÉCIALES

Le PDME offre une variété d'activités spéciales pour aider les entreprises à accéder à de nouveaux marchés internationaux. Ces activités comprennent des missions commerciales, des missions de promotion commerciale, des missions de recherche de marchés et des missions de négociation commerciale. Le PDME offre également des services de conseil en matière de documentation d'exportation et de promotion commerciale.

Le PDME offre une variété d'activités spéciales pour aider les entreprises à accéder à de nouveaux marchés internationaux. Ces activités comprennent des missions commerciales, des missions de promotion commerciale, des missions de recherche de marchés et des missions de négociation commerciale. Le PDME offre également des services de conseil en matière de documentation d'exportation et de promotion commerciale.

Canada

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01006489 0

DOCS

CA1 EA 94P27 EXF

PEMD special activities

43271181

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Buts

Le PDME a pour but d'accroître la prospérité du Canada et sa compétitivité sur les marchés internationaux. Plus particulièrement, le PDME favorise la croissance des ventes sur les marchés d'exportation de produits et services canadiens en partageant les coûts liés aux activités d'exportation que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient engager seules, réduisant ainsi les risques inhérents à l'ouverture d'un marché étranger.

Ce livret traite de l'un des quatre volets du programme PDME, celui des Activités spéciales. Des informations concernant les autres volets sont décrites de façon plus détaillée dans le livret PDME, disponible sur demande.



Activités spéciales

Le volet *Activités spéciales* appuie les associations commerciales qui sont impliquées dans la mise en oeuvre de plans d'affaires internationaux à long terme liés à la promotion de biens et services génériques canadiens dans les marchés internationaux.

Ce volet a pour but d'encourager des initiatives de promotion des exportations, nouvelles ou supplémentaires, et qui vont au-delà des activités commerciales habituelles de l'association.

En plus d'être soumis aux principes énoncés ci-haut portant sur l'engagement à long terme, l'accent sur les marchés et sur l'aspect valeur ajoutée des initiatives, les plans et activités de l'association devraient être réalistes et comporter de bonnes chances de succès. Le plan devrait aussi comporter un aspect risque et partage des coûts entre l'industrie et le gouvernement.

Une des composantes du volet des *Activités spéciales* a pour but de mettre en oeuvre les Stratégies de débouchés commerciaux agro-alimentaires pour les associations industrielles agro-alimentaires. Cette composante est une initiative conjointe du ministère de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. De plus amples détails sur cette composante sont disponibles dans un livret séparé, disponible sur demande.

Associations commerciales admissibles

Les associations commerciales admissibles sous le volet *Activités spéciales* doivent :

- être de nature industrielle ou commerciale, d'envergure importante ou nationale;
- ne pas s'adonner à la vente;
- être spécifiques à un secteur ou dites horizontales.

Les associations qui sont financées entièrement par des fonds publics (fédéral, provincial ou municipal) ne sont pas admissibles. Dans le cas des associations dont le financement provient à la fois de fonds publics et de leurs membres, la part de coûts qu'elles assument doit provenir de sources autres que des fonds publics.

De plus, les activités qui sont organisées par un gouvernement ou qui de celui-ci reçoivent un appui financier ne sont pas admissibles à une aide du PDME.

Admissibilité au programme

Les activités de ces associations doivent être entreprises au profit de leurs membres et avoir pour but de stimuler ou d'accroître les ventes de biens ou services canadiens à l'étranger. De plus, elles doivent avoir pour objectif la collecte et la dissémination d'informations sur les marchés.

En outre, l'association doit avoir :

- une stratégie de commercialisation à l'exportation documentée qui identifie le potentiel de ventes accrues à l'endroit de ses membres;
- une capacité de marketing et de gestion satisfaisantes;
- les ressources financières requises pour mener à bien l'activité proposée;
- l'approbation du Conseil d'administration de l'association, ou de ses membres lors de la réunion annuelle, pour réaliser la ou les activités proposées.

Limites de contribution

La contribution minimum du PDME, par demande, est de 15 000 \$.

- Le niveau de la contribution sera proportionnel au budget de l'association ainsi qu'à son habilité à partager les coûts; le maximum d'une telle contribution est de 100 000 \$ par demande.
- Une seule demande ne peut être approuvée au cours d'un exercice financier du gouvernement. Une demande peut toutefois couvrir deux années financières ou calendrier.
- La contribution du PDME sous le volet *Activités spéciales* est non-remboursable.

Coûts admissibles

La contribution du PDME à une activité spéciale couvre :

- une indemnité quotidienne de 150 \$ à l'extérieur du Canada pour les représentants de l'association;
- 50 p.cent du coût du tarif aller-retour par transport aérien en classe économique (ou l'équivalent);
- 50 p.cent des coûts normaux suivants, imputables au projet :

Commercialisation :

- les coûts des activités destinées à accroître la visibilité, l'acceptation, la compréhension ou l'utilisation d'un produit grâce à l'organisation, dans les marchés étrangers, de séminaires ou d'ateliers portant sur les marchés cibles, d'activités de promotion ou d'évaluation des produits, etc.;
- les coûts de cueillette, de préparation et de diffusion de renseignements sur les marchés;
- les coûts d'essais techniques, de tests et de démonstrations de produits pour obtenir les approbations réglementaires et faire accepter les produits par les clients;
- les coûts du matériel publicitaire et promotionnel, des outils de commercialisation et des imprimés destinés à stimuler l'ensemble des activités de promotion des exportations;
- les frais approuvés liés au développement de matériel d'exposition pour des foires

commerciales, là où une promotion générique s'avère souhaitable.

Formation :

- les coûts d'élaboration et de mise en oeuvre d'initiatives de formation pour améliorer les compétences en commercialisation et en affaires internationales;
- les coûts liés aux activités destinées à promouvoir les relations avec la clientèle telles qu'une formation sur mesure requise dans le cas de certains produits, ou encore, la formation d'acheteurs ou de techniciens étrangers au Canada;

Autres :

- les honoraires d'experts-conseil pour réaliser des études, fournir des services techniques ou de commercialisation à l'exportation;
- les coûts des services juridiques, de traduction et d'interprétation dans le marché cible, dans une certaine limite;
- les autres coûts qui pourraient avoir une incidence directe sur le succès de l'activité.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Coûts non-admissibles

Le PDME ne couvrira pas :

- les coûts de représentation et de réceptions;
- l'hébergement et les repas;
- la TVA (imposée par un gouvernement étranger);
- la TPS.

Demandes de paiement

- Les demandes de paiement peuvent être soumises en tout temps au cours de la période d'activité.
- Seuls les coûts explicitement couverts par la convention PDME et engagés au cours de la période d'activité sont admissibles.
- Seuls les reçus originaux seront admissibles. Dans les cas où le reçu original ne serait pas disponible, une explication satisfaisante doit être soumise au responsable du projet.
- Les demandes reçues plus de 30 jours après la date d'expiration d'une activité ne seront pas acceptées.

Période d'activité

La période d'activité constitue le temps alloué pour la réalisation d'une activité et pour la soumission d'une réclamation.

Cette période débute à la date d'approbation de la demande et se termine douze (12) ou vingt-quatre (24) mois plus tard, selon les dates ainsi que la nature des activités.

Rapports

Les contributions au titre des *Activités spéciales* ne sont pas remboursables et aucun rapport de ventes et de recettes n'est exigé. Les associations doivent toutefois soumettre un rapport écrit

décrivant l'initiative, que celle-ci ait atteint ou non ses objectifs.

Le rapport doit comprendre les renseignements obtenus sur les marchés et indiquer dans quelle mesure on estime que le projet a aidé les membres à accroître le niveau de leurs ventes à l'exportation.

Ce rapport devra être distribué aux entreprises membres de l'association. Les sections non-confidentielles de ce rapport doivent être mises à la disponibilité des entreprises non-membres de ce secteur.

Le rapport doit être soumis dans les trente (30) jours suivant la fin de la période d'activité. Des rapports intérimaires peuvent être exigés.

Démarche à suivre

Les requérants :

- devraient discuter de leurs projets avec un agent de projet désigné au ministère, au stade de développement préliminaire du projet.
- s'assurer de faire parvenir leur demande, avec la documentation d'appui, au moins six (6) semaines avant l'activité prévue afin d'allouer suffisamment de temps pour l'évaluation de la demande et l'étude par le comité;
- ne peuvent considérer leur demande comme étant approuvée tant qu'ils n'ont pas reçu l'autorisation écrite contenue dans la convention PDME. Aucune approbation verbale n'est permise.

L'agent responsable doit :

- évaluer la soumission, tant au stade préliminaire que post-préparatoire, en se référant aux critères d'admissibilité et aux principes sous-jacents, et en tenant compte de la disponibilité des fonds;
- consulter le groupe consultatif et d'évaluation préliminaire, du ministère, sur la question d'admissibilité du projet;
- obtenir du requérant des modifications à la demande ou des renseignements additionnels, le cas échéant;
- solliciter, auprès des missions à l'étranger, des Centres de commerce international dans les régions, Industrie Canada ainsi que d'autres secteurs des gouvernements fédéral ou provincial, des commentaires sur l'activité proposée, sur le marché ou toute autre information pertinente, le cas échéant;
- soumettre le projet évalué d'abord à un comité consultatif et d'examen préliminaire, et ensuite à un comité interministériel, pour approbation;
- aviser le requérant de la décision du comité.

*Pour de plus amples
renseignements, communiquez
avec :*

Le ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario Canada K1A 0G2

Attention :

Secrétariat de la liaison sectorielle

Téléphone (613) 996-0670

Télécopieur (613) 943-8820

ou

Attention:

Division des Industries du service et
du transport (TPS)

Téléphone (613) 996-0245

Télécopieur (613) 996-1225

*Le Programme de développement des
marchés d'exportation (PDME) est
administré par la Direction des
programmes d'exportation et
d'investissement (TPE) du ministère des
Affaires étrangères et du Commerce
international. Il est mis en oeuvre
conjointement par Industrie Canada et le
ministère de l'Agriculture et
de l'Agro-alimentaire.*

*Le but de ce livret est de servir de guide;
il demeure sujet à des modifications.*

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