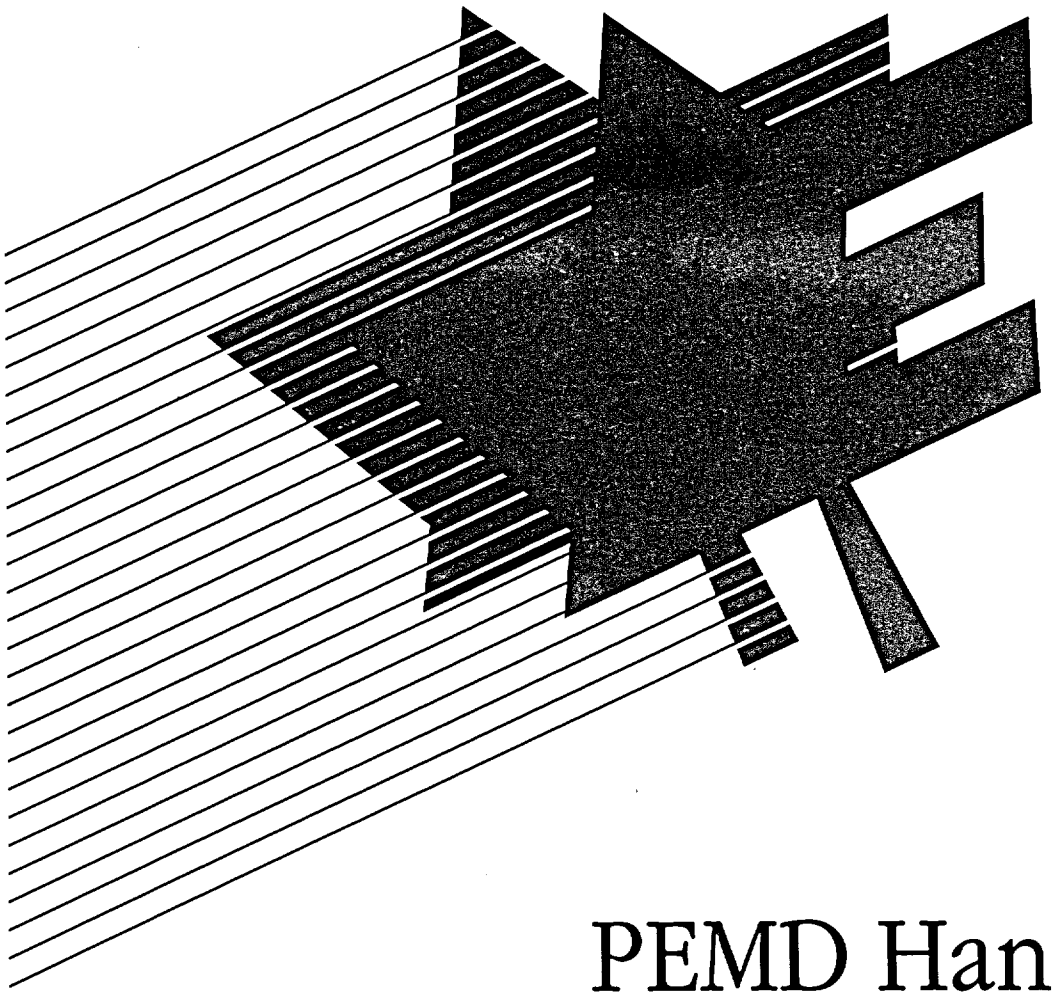
Program for Export Market Development

How PEMD can help you crack tough export markets



PEMD Handbook

Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada

Message from the Minister

Since its inception in 1971, the Program for Export Market Development (PEMD) has been, and remains, a central element in the federal government's support for international business development. Administered jointly by the Department of Foreign Affairs and International Trade and Industry Canada, PEMD assists Canadian exporters seeking to become established in new markets and working to expand export sales.

PEMD supports companies by sharing the costs of export market development activities that companies normally could not or would not undertake alone, thereby reducing the risk involved in entering a foreign market. Over the years, the PEMD partnership with business has been a great success, with total sales resulting from PEMD - assisted activities totalling $11.5 billion since 1971.

In recent years, however, it has become apparent that the environment in which Canadian companies conduct international business has changed dramatically. We are faced with new pressures in the global marketplace at the same time as we are challenged by our fiscal situation domestically. In this context, it is imperative that government and business work together to develop more strategic international business development programs and activities. We must also focus our support more closely on small- and medium-sized companies, where government help in international markets is most needed.

Last year, a private sector group, known as the International Business Development Review Committee, was appointed to review our programs and services and ensure that they meet the needs of Canadian business. As a result of its recommendations, some important changes have been made to PEMD for 1995-96. In keeping with the government's focus on SMEs, the program is now even more closely targeted on smaller businesses. The Committee also recommended a consolidation of the various government programs, including PEMD, into one integrated and strategic international business development program. We have commenced work on the design of such a program with a target implementation date of April, 1996.

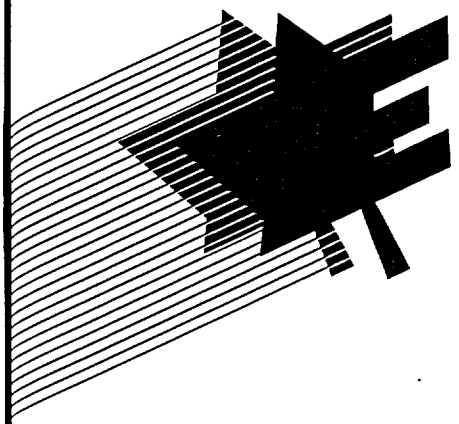
The export assistance offered by PEMD continues to be an important element of the broad range of assistance and service that our International Trade Centres in Canada and our Missions abroad offer your business. Your efforts and achievements are the key to Canada's growth. I wish you success in meeting this challenge in our increasingly competitive global market.

Roy MacLaren
Minister for International Trade

Ottawa
April 1995

Program for Export Market Development

PEMD Handbook



Program administered jointly by

Department of Foreign Affairs and International Trade

Industry Canada

Printed in Canda

Recycled Paper

Recyclable

Contents

continued

Goal and Objective

The overall goal of the federal government's Program for Export Market Development (PEMD) is to increase Canadian prosperity and competitiveness in the international marketplace.

PEMD is the Canadian Government's cornerstone international business development program. Since it inception in 1971, PEMD has assisted over 25,000 Canadian businesses in marketing their products and services abroad. Sales stemming from PEMD supported activities have exceeded $11.5 billion, creating an estimated 250,000 person years of employment.

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

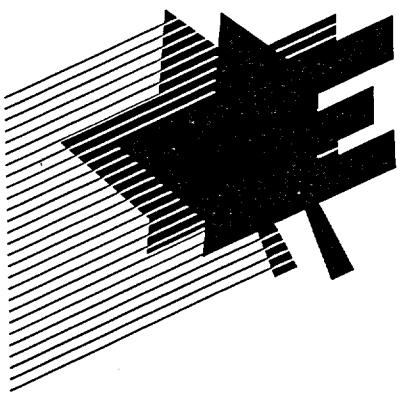
Through a partnership-like relationship between government and business, the program encourages a long-term focus on target markets with built-in flexibility to respond to changing market conditions.

STRUCTURE

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

The key MDS element focuses on assisting companies with the implementation of a simple marketing plan designed to penetrate an international market. Intended for smaller businesses, both experienced and new to exporting, it shares the risk of the international marketing initiatives with the Canadian private sector.

PEMD also provides assistance to companies that are New-to-Exporting to introduce them to export markets without undue financial strain.



The Capital Projects Bidding element of PEMD supports Canadian companies in bidding for major capital projects outside Canada by contributing to the costs of bid preparation or proposal preparation at the pre-contractual stage.

Trade Association Activities supports export market development strategies of national trade and industry associations meeting PEMD eligibility requirements.

REPAYABLE CONTRIBUTION

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 repayable contribution. Repayment of the contribution is based on incremental sales made by the recipient company or contracts obtained.

PROGRAM RESPONSIBILITY

PEMD is managed by the Export Programs Division (TPE) of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and jointly administered with Industry Canada (IC), through the regional International Trade Centres.

In Québec, the regional offices of the Federal Office of Regional Development (Québec) assist with the delivery of the program.

HANDBOOK

This handbook is intended to serve only as a general guide to PEMD and is subject to change.

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

Date of Issue: April, 1995

Market Development Strategies

POINT OF CONTACT

Your nearest International Trade Centre, listed in the annex of this handbook.

The key element of PEMD, Market Development Strategies (MDS), recognizes the need for longer market planning horizons in an increasingly competitive international marketplace.

Instead of individual approval of a series of projects, MDS will approve a package of support for visits, trade fairs and marketing support initiatives, based on the company's one to two year international marketing plan.

This process reduces the administrative burden on companies, making it more streamlined and effective. MDS brings the regional International Trade Centres and trade officers in missions abroad in closer touch with their clients and enables more focussed and comprehensive applications while funding a greater range of activities.

MDS recognizes the differing and unique needs of the manufacturing, services and advanced technologies sectors and is designed to support those sectors in the realization of their export goals.

CONTRIBUTION LIMITS

- The PEMD annual contribution per application is a minimum of $5,000 and a maximum of $50,000.
- Companies are limited to one approved application in an April 1 to March 31 fiscal year, and one per target market. In the case of the United States up to three applications,each for a separate and distinct region, may be approved.

COMPANY ELIGIBILITY

Preference will be given to companies with annual sales greater than $250,000 and less than $10 million, and/or with less than 100 employees for a firm in the manufacturing sector and 50 in the service industry.

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially), or an unincorporated firm of professionals, such as architects or engineers;
- be currently established and operating in Canada;

- be registered in the Department's World Information Network (WIN Exports), or Industry Canada's Business Opportunities Sourcing System (BOSS). (Registration information for these data bases is available at the International Trade Centres.);
- have fulfilled reporting and repayment requirements on any and all previous Canadian Government assistance.

The companies also must have:

- a demonstrated capacity to undertake the plan, with consideration being given to the requirements for ongoing domestic work as well as the incremental resources required for the proposed activities;
- the management structure and competence to undertake and bring the proposed activities to a successful conclusion;
- the financial capacity to underwrite the plan. This would include, inter alia, sufficient working capital, net worth and profit margins, to finance the market development activities;
- sufficient free production or service capacity to supply the additional demand of the market being sought;
- the marketing capacity to undertake the proposal - a sound marketing plan, proper management personnel and adequate sales personnel (or be in a position to obtain such personnel);
- a proven product or service with a history of sales, in Canada or abroad, and a Canadian content of 50% (trading houses/agents must take title to the product).

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include non-profit organizations, publicly funded and owned institutions, crown corporations, crown owned companies, their subsidiaries and affiliates. For the purposes of this criterion, crown or public ownership or control is defined as "more than 50%."

PROJECT ELIGIBILITY

A target market is understood to be a country or a group of countries in a same region or sectoral market or in the case of the United States only, a specific region of the country.

To be eligible for MDS assistance:

- the goals must be based on an international marketing plan, incorporating a variety of activities over the period of the application;
- the strategy/marketing plan should encompass new or incremental export marketing activities that extend beyond normal business activities of the company and should be realistic and likely to succeed;

- the marketing plan should include more than just one type of activity, eg. visits;
- the anticipated results in terms of dollar sales at the end of the project must be indicated;
- the application must be signed by the Chief Operating Officer, or equivalent, of the company.

INTERNATIONAL MARKETING PLAN

MDS utilizes a specific application form and each application must be accompanied by a one to two year international marketing plan for the target market developed and provided by the company.

Since the plan will be sent for comment to the commercial section of the Canadian Government Embassies or Consulates in the target market, it should be as brief as possible, ideally not exceeding 3 pages.

The basic framework of the marketing plan is at the discretion of the applicant but at a minimum should include brief statements:

- outlining the company's mission statement (what the company does);
- describing the products (including Canadian content) and/or services which the company proposes to market and that level or segment of the market which is being targeted;
- estimating the target market potential for the products and/or services and the related marketing objectives of the company;
- explaining how the target market objectives will be achieved including any related overall strategy and tactics and a brief description of each of the proposed market development activities (including those for which PEMD assistance is not being sought); and
- describing possible constraints to the achievements of the objectives such as domestic and foreign competition, tariff and non-tariff barriers, consumer preferences, and economic and financial market factors.

INELIGIBLE ACTIVITIES

- Activities involving only repeated visits to a target market for market identification purposes. Travel should be directly related to the implementation of the marketing plan, such as searching for representatives and distributors, training of sales personnel, identification of capital projects bidding opportunities, etc. and should not account for all of the requested assistance.
- Activities receiving direct or indirect financial support from municipal, provincial or any federal government source including the Department of Foreign Affairs and International Trade.

ASSESSMENT

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

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

- company and project eligibility criteria;
- incrementality and market focus of the activities and commitment of the applicant;
- reality and logic of the company's marketing plan;
- degree of risk and cost sharing embodied in the marketing plan activities;
- indication of chance of success and repayability of the contribution, as estimated from various sources such as Canadian trade representatives at posts abroad and country/sector specialists in the Department of Foreign Affairs and International Trade and Industry Canada, both in Ottawa and in the region where the application is being assessed.;
- an evaluation of the benefits for Canada as a whole, i.e., amount of direct exports of goods and services, potential for subcontracting, etc.;
- any other factor which, in the opinion of the officer, may have a significant impact on the plan.

ELIGIBLE COSTS

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

Shared eligible costs (50%) will include such costs as:

- the cost of return economy international airfare or equivalent transportation costs to visit the target market;
- costs of participating at trade fairs in the target market;
- the cost of return economy international airfare or equivalent transportation costs for foreign buyers to visit the company's Canadian facilities;
- product testing by foreign standards agencies for market certification;
- legal fees for marketing agreements abroad;
- labelling/label compliance;
- return economy international airfare or equivalent transportation costs to Canada for offshore company trainees;
- product demonstration or solo show costs;
- production of a video, literature, brochure or promotional material specifically designed for a target market.

Applicants are responsible for all other costs.

INELIGIBLE COSTS

PEMD will not cover:

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

PROJECT REVIEW

Approved projects must be reviewed with the International Trade Centre officer every six months in order to accommodate proposed adjustments or changes to the legal agreement and the marketing plan and to assess progress with respect to the implementation of the plan.

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

WHERE / WHEN TO APPLY

Applications must be submitted to your nearest International Trade Centre, at the address listed in the annex of this handbook, at least six weeks prior to the proposed date of the first of the planned activities to be supported. In Québec, it is your nearest regional office of the Federal Office of Regional Development (Québec).

Current financial statements and the international marketing plan must accompany the application.

ACTIVITY PERIOD

The activity period established for each application is the allowable time frame within which to carry out the approved activities of the marketing plan and to claim reimbursement.

It begins on the effective date, which is the date of approval of the application, and ends on the agreed expiry date, 12 to 24 months later.

Eligible costs must be incurred during that activity period.

REVENUE/ SALES REPORTING REQUIREMENTS

Revenue/Sales Reports (RSRs) are used to determine the success of assisted marketing activities and whether there is a requirement for repayment of the PEMD contribution. As well the RSRs are used to evaluate future requests for assistance and to assess overall performance of the program.

RSRs must be submitted on the due dates specified in the PEMD legal agreement and must report all revenue received and sales made by the company in the target market.

Four reports are required. The first is due at the end of the activity period or on the expiry date and the remaining three reports at 12 month intervals.

Even if no revenue has been received or sales made, a "nil" RSR is nevertheless required under the legal agreement.

REPAYMENT TERMS

The repayment clause of the PEMD legal agreement stipulates that repayment of the PEMD contribution is based on 4% of incremental revenue/sales made in the specified target market. Incremental sales are total sales in the target market less any base of sales (i.e., existing sales level at the time of application) declared in the application form.

Repayment is due with each of the four Revenue/Sales Reports.

Companies are only required to repay up to the amount of the approved PEMD contribution.

In the case of the United States, up to three applications may be approved, provided the assistance is for different regions of the U.S. However, for the purposes of repayment of the PEMD contribution, all sales in the total U.S. market must be reported with respect to each application, and each legal agreement.

OTHER ADMINISTRATIVE REQUIREMENTS

New-to-Exporting Companies

POINT OF CONTACT

Your nearest International Trade Centre, listed in the annex of this handbook.

PEMD recognizes that a significant number of Canadian businesses do not have substantial active export experience and may even lack a consistent capability to export or to undertake the market research required to develop a focussed international marketing plan. This is generally a result of an insufficient corporate knowledge of exporting or a lack of in-house financial or human resources.

This element of the program will assist such companies, which in the judgement of the International Trade Centres nevertheless warranted assistance for one market visit or trade fair participation to decide if they should develop an export capability, or whether their product or service was exportable to a particular new market.

CONTRIBUTION LIMITS

- The PEMD contribution per application is a maximum of $7,500.
- Companies are limited to one approved application in an April 1 to March 31 fiscal year, and to an over-all maximum per company of three approvals.
- Each of these three approved applications must be in a different market which is new to the company.

COMPANY ELIGIBILITY

Preference will be given to companies with annual sales greater than $250,000 and less than $10 million, and/or with less than 100 employees for a firm in the manufacturing sector and 50 in the service industry.

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially), or an unincorporated firm of professionals, such as architects or engineers;
- be currently established and operating in Canada;
- be registered in the Department's World Information Network (WIN Exports), or Industry Canada's Business Opportunities Sourcing System (BOSS). (Registration information for these data bases is available at the International Trade Centres.);
- demonstrate the capability to undertake the activity;
- be financially able to successfully complete the activity;

- have an exportable product or service that meets Canadian content criteria of 50% (trading houses/agents must take title to the product);
- have fulfilled reporting and repayment requirements on any and all previous Canadian Government assistance.

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include non-profit organizations, publicly funded and owned institutions, crown corporations, crown owned companies, their subsidiaries and affiliates. For the purposes of this criterion, crown or public ownership or control is defined as "more than 50%."

INELIGIBLE ACTIVITIES

Activities receiving direct or indirect financial support from municipal, provincial or any federal government source including the Department of Foreign Affairs and International Trade.

ELIGIBLE COSTS

PEMD will share up to 50% of:

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

or

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

INELIGIBLE COSTS

PEMD will not cover:

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

WHERE / WHEN TO APPLY

Applications must be submitted to your nearest International Trade Centre, at the address listed in the annex of this handbook, at least six weeks prior to the date of the proposed visit or trade fair. In Québec, it is your nearest regional office of the Federal Office of Regional Development (Québec).

Current financial statements must accompany the application.

ACTIVITY PERIOD

The activity period established for each application is the allowable time frame within which to carry out the planned activity and to claim reimbursement.

It begins on the effective date, which is the date of approval of the application, and ends on the expiry date, 6 months later.

Eligible costs must be incurred during that activity period.

REVENUE/ SALES REPORTING REQUIREMENTS

Revenue/Sales Reports (RSRs) are used to determine the success of assisted marketing activities and whether there is a requirement for repayment of the PEMD contribution. As well the RSRs are used to evaluate future requests for assistance and to assess overall performance of the program.

RSRs must be submitted on the due dates specified in the PEMD legal agreement and must report all revenue received and sales made by the company in the target market.

Two reports are required. The first is due one year from the date of approval and the second report is due 12 months later.

Even if no revenue has been received or sales made, a "nil" RSR is nevertheless required under the legal agreement.

REPAYMENT TERMS

The repayment clause of the PEMD legal agreement stipulates that repayment of the PEMD contribution is based on 4% of revenue/sales made in the specified target market.

Repayment is due with each of the two Revenue/Sales Reports.

Companies are only required to repay up to the amount of the approved PEMD contribution.

OTHER ADMINISTRATIVE REQUIREMENTS

Capital Projects Bidding

POINT OF CONTACT

Your nearest International Trade Centre, listed in the annex of this handbook.

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

Also eligible is proposal preparation for projects, in for example countries with centrally planned economies, where there may not be a formal tendering procedure but there is still foreign competition for the project.

The bid or proposal would be for the supply of Canadian goods and services such as engineering, construction, architecture and management consulting.

This element of PEMD is not designed for the establishment of foreign joint ventures, nor is it intended for unsolicited proposals, or bids/proposals where there are no competing foreign companies either bidding on a project or being considered for a project.

CONTRIBUTION LIMITS

- The PEMD contribution per application is a minimum of $5,000 and a maximum of $50,000.
- Companies are limited to two approved applications in an April 1 to March 31 fiscal year; however, the maximum contribution in a year may not exceed $50,000.
- The maximum PEMD contribution per capital project is $50,000; the exception is $100,000 where an ad hoc consortium of Canadian companies is involved.

COMPANY ELIGIBILITY

Preference will be given to companies with annual sales greater than $250,000 and less than $10 million, and/or with less than 100 employees for a firm in the manufacturing sector and 50 in the service industry.

Eligible companies must:

- be incorporated (federally or provincially), or an unincorporated firm of professionals, such as architects or engineers;
- be currently established and operating in Canada;

- be registered in the Department's World Information Network (WIN Exports), or Industry Canada's Business Opportunities Sourcing System (BOSS). (Registration information for these data bases is available at the International Trade Centres.);
- clearly demonstrate the capability to undertake the project;
- be financially able to successfully complete the project;
- have an exportable product or service that meets Canadian content criteria of 50% (trading houses/agents must take title to the product);
- have fulfilled reporting and repayment requirements on any and all previous Canadian Government assistance.

A subcontractor bidding to a Canadian or foreign prime contractor on a foreign project may be eligible for PEMD assistance. However, the subcontractor's potential involvement in the project must be more than just the delivery of products or services in Canada to the prime contractor.

INELIGIBLE APPLICANTS

Ineligible applicants include non-profit organizations, publicly funded and owned institutions, crown corporations, crown owned companies, their subsidiaries and affiliates. For the purposes of this criterion, crown or public ownership or control is define as "more than 50%."

PROJECT ELIGIBILITY

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

As well, assistance cannot be provided when:

- more than one Canadian firm is competing for the same contract, or the same portion of the contract;
- the bid or proposal is for the supply of "off-the-shelf" products to traditional purchasers;
- or if funding is being requested or received by the applicant for costs related to the preparation of the bid or proposal, from other government sources.

ASSESSMENT

Assessment of an application takes into consideration, inter alia,:

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

ELIGIBLE COSTS

The following costs are eligible if they are incurred during the activity period and directly related to the project bid:

- a per diem allowance, in lieu of expenses, of $150 while on travel status outside Canada ($250 in Japan and $200 in Taiwan, South Korea, Hong Kong and Singapore), for the applicant's professional level employees working on the bid preparation and other aspects of the project. This excludes support and administrative personnel such as secretarial, clerical staff and junior draftspersons.

PEMD will pay 50% of the cost of:

- return economy international airfare or equivalent transportation costs for company officials, or incoming potential clients to Canada or to another approved location;
- the following, if incurred at arms-length to the applicant:
  - printing, computer and word processing;
  - legal and translation services;
  - international courier, freight and shipping of project documents and supporting material;
  - costs of obtaining bid or performance bonds;
  - purchase of bid or tender documents;
  - consultants' fees and expenses (up to a maximum of 25% of the total PEMD contribution).

Applicant are responsible for all other costs.

INELIGIBLE COSTS

PEMD will not cover:

- costs not identified above;
- the cost of translation in either official language of Canada;
- costs related to the preparation of PEMD application documentation;
- VAT (as applied by foreign governments);
- GST.

WHERE / WHEN TO APPLY

Applications, or a notice of intent to apply, must be submitted to your nearest International Trade Centre, at the address listed in the annex of this handbook, prior to incurring eligible costs on the proposed activity.

Current financial statements must accompany the application.

NOTICE OF INTENT TO APPLY

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

Full documentation is due within three weeks of that date.

ACTIVITY PERIOD

The activity period established for each application is the allowable time frame within which to carry out the bid/proposal and to claim reimbursement.

It begins on the effective date, which is the date of receipt of a fully completed application or a notice of intent to apply, and ends on the expiry date, 24 months later.

Eligible costs must be incurred during that activity period.

REVENUE/ SALES REPORTING REQUIREMENTS

Revenue/Sales Reports (RSRs) are used to determine the success of assisted marketing activities and whether there is a requirement for repayment of the PEMD contribution. As well the RSRs are used to evaluate future requests for assistance and to assess overall performance of the program.

RSRs must be submitted on the due dates specified in the PEMD legal agreement and must report all contracts obtained by the company in the specified target market.

Four reports are required. The first is due at the end of the activity period or on the expiry date and the remaining three reports at 12 month intervals.

Even if no contract was obtained, a "nil" RSR is nevertheless required under the legal agreement.

REPAYMENT TERMS

The repayment clause of the PEMD legal agreement stipulates that repayment of the full amount of the PEMD contribution is required if the applicant company is successful in obtaining any contract in the specified target market deemed to be related to the supported activity.

However, in cases where the contract obtained is less than 10% of that anticipated, the program administrator may agree to a reduced repayment where circumstances warrant.

Repayment is due within six months of the date of the contract signing.

Companies are only required to repay up to the amount of the approved PEMD contribution.

OTHER ADMINISTRATIVE REQUIREMENTS

Trade Association Activities

Special Activities assistance for National Trade or Industry Associations

POINT OF CONTACT

Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT)
Sectoral Liaison Secretariat (TOS)
Tel: (613) 996-0550
Fax: (613) 943-8820

or

Service Industries & Transportation (TPS)
Tel: (613) 996-2964
Fax: (613) 996-1225

ELIGIBILITY

A Trade Association Activities brochure describing application procedures, etc. is available from your nearest International Trade Centre, or the DFAIT InfoCentre in Ottawa, Tel: 1-800-267-8376. Before actually applying for assistance, the proposal should be reviewed with a TOS or TPS division project officer. Trade Association Activities is intended for national or major trade or industry associations of a non-sales and a sector-specific or horizontal nature. Activities undertaken by the association must be part of a long term international business plan and must be for the benefit of the association members and the industry. The long term strategy or plan may include activities relating to the generic promotion of the industry association's products or services, improved market access, or the generation of market intelligence/information for the benefit of the industry.

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

AGRI-FOOD ASSOCIATIONS

The Trade Association Activities element contains a separate component, PEMD Agri-food, to deliver assistance to national or major agri-food associations under the Agri-food Trade Opportunities Strategies, a joint initiative between Agriculture Canada and DFAIT. Information on this element is available from the Agri-food Fisheries & Resource Division (TOSA) of DFAIT, Ottawa, Tel: (613) 995-1712, Fax: (613) 943-1103.

Other Administrative Requirements

APPLICATION PROCEDURES

Before submitting a PEMD application for consideration, companies are strongly advised to obtain adequate information on their target market. A Trade Commissioner or other specialist with the Canadian Government Embassy or Consulate in the target market can provide current information and advice on the merits of the proposal from the market viewpoint. A Directory of the Canadian Trade Commissioner Service is available from the International Trade Centres, or from DFAIT's InfoCentre. Companies should also contact or visit their nearest International Trade Centre to discuss their proposal before actually submitting an application.

HOW APPLICATIONS ARE PROCESSED

Completed applications are assigned to a project officer who evaluates the proposal/marketing plan against the eligibility criteria and the program principles such as incrementality and market focus. The project officer will also obtain comments on the activity, market or other relevant considerations from missions abroad and other federal and provincial departments, as applicable.

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

Companies cannot presume support until written approval is obtained through the signed legal agreement.

No verbal assurances of approval can be provided at any time.

LEGAL AGREEMENT

Each approved PEMD application will have a legal agreement signed by the applicant company and the Government of Canada which will specify the assisted activities, the activity period with the effective and expiry dates, the eligible costs, the target market, the revenue/sales reporting requirements, the term of repayment and other conditions.

If a company has separate legal agreements covering the same target market area, all revenue/sales in that area must be reported with respect to each legal agreement and repayment made accordingly.

CLAIMS

- Applicants are urged to submit their claim for payment (with a summary of the activity) as early as possible after the activity has taken place.
- Claims received later than 30 days after the activity period expiry date will not be accepted.
- Only the specific costs covered in the PEMD legal agreement, and incurred during the activity period, can be claimed.
- Original receipts must be provided for all travel and other costs, or if this is not possible, copies, with a letter certifying that they are copies of the originals, will be acceptable.
- With respect to Capital Projects Bidding, if the applicant cannot provide hotel bills or receipts to substantiate the per diem allowance claimed outside Canada, evidence acceptable to the program administrator must be provided for the number of eligible days.
- Interim or progress claims are to be submitted, for all activities, at a minimum of every 6 months during the activity period.

PROJECT ACTIVITY/ MARKET REPORT

At the conclusion of the activity period, coincidentally with the submission of the final claim for payment, the recipient of assistance must also be complete and submit a project activity/market report. The report form will be provided by the International Trade Centre with the expense claim form. The claim will not be processed until a completed project activity/market report is also submitted.

AUDIT PROVISIONS

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

The right to audit is established in the contribution legal agreement, signed by the recipient and the Government of Canada.

Annex: Program Contacts

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

ALBERTA

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

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

BRITISH COLUMBIA

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

MANITOBA

330 Portage Ave., 8th Floor
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba R3C 2V2
Phone (204) 983-4540 / Fax (204) 983-2187

NEW BRUNSWICK

1045 Main St., Unit 103
Moncton, New Brunswick E1C 1H1
Phone (506) 851-6452 / Fax (506) 851-6429

NEWFOUNDLAND

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

NOVA SCOTIA

1801 Hollis St.
P.O. Box 940, Stn. M, Halifax, Nova Scotia B3J 2V9
Phone (902) 426-7540 / Fax (902) 426-2624

ONTARIO

Dominion Public Building, 1 Front St. West, 4th Floor
Toronto, Ontario M5J 1A4
Phone (416) 973-5053 / Fax (416) 973-8161

PRINCE EDWARD ISLAND

Confederation Court Mall, 134 Kent St., Ste. 400
P.O. Box 1115, Charlottetown, PEI C1A 7M8
Phone (902) 566-7400 / Fax (902) 566-7450

QUÉBEC

5, Place Ville-Marie, Ste. 800
Montréal, Québec, H3B 2G2
Phone (514) 283-6328 / Fax (514) 283-8794

or

FEDERAL OFFICE OF REGIONAL DEVELOPMENT - QUÉBEC

Abitibi-Témiscamingue Region
906-5th Avenue
Val d'Or, Québec J9P 1B9
Phone (819) 825-5260 / Fax (819) 825-3245

Bas-Saint-Laurent/Gaspesie/Iles-de-la Madeleine Region
212 Belzile St., 2nd Floor
Rimouski, Québec G5L 3C3
Phone (418) 722-3282 / Fax (418) 722-3285

North Shore Region
701 Laure Boulevard, P.O. Box 698, Suite 202B
Sept-Iles, Québec G4R 4K9
Phone (418) 968-3426 / Fax (418) 968-0806

Estrie Region
1335 King Street West, Suite 303
Sherbrooke, Québec J1J 2B8
Phone (819) 564-5905 / Fax (819) 564-5912

Laval/Laurentides/Lanaudiere Region
2540 Daniel-Johnson Blvd., Suite 204
Laval, Quebec H7T 2F3
Phone (514) 973-6844 /Fax (514) 973-6851

Mauricie/Bois-Francs Region
Place du Centre
150 Marchand St., Suite 502
Drummondville, Québec J2C 4N1
Phone (819) 478-4664 / Fax (819) 478-4666

Mauricie/Bois-Francs Region
Le Bourg du Fleuve
25 des Forges St., 4th Floor
Trois-Rivieres, Québec G9A 2G4
Phone (819) 371-5182 / Fax (819) 371-5186

Montérégie Region
1111 St-Charles West, Suite 411
Longueuil, Québec J4K 5G4
Phone (514) 928-4088 / Fax (514) 928-4097

Montréal Region
800 Square Victoria, Suite 3800, P.O. Box 247
Montréal, Québec H4Z 1E8
Phone (514) 283-2500 / Fax (514) 283-6210

Outaouais Region
259 St-Joseph Blvd., 2nd Floor
Hull, Québec J8Y 6T1
Phone (819) 994-7442 / Fax (819) 994-7846

Québec/Chaudiere-Appalaches Region
905 Dufferin St., 2nd Floor
Québec, Québec G1R 5M6
Phone (418) 648-4726 / Fax (418) 648-7291

Saguenay/Lac-Saint-Jean Region
170 St-Joseph St. South, Suite 203
Alma, Québec G8B 3E8
Phone (418) 668-3084 / Fax (418) 668-7584

SASKATCHEWAN

119-4th Avenue South, Ste. 401
Saskatoon, Saskatchewan S7K 5X2
Phone (306) 975-5315 / Fax (306) 975-5334

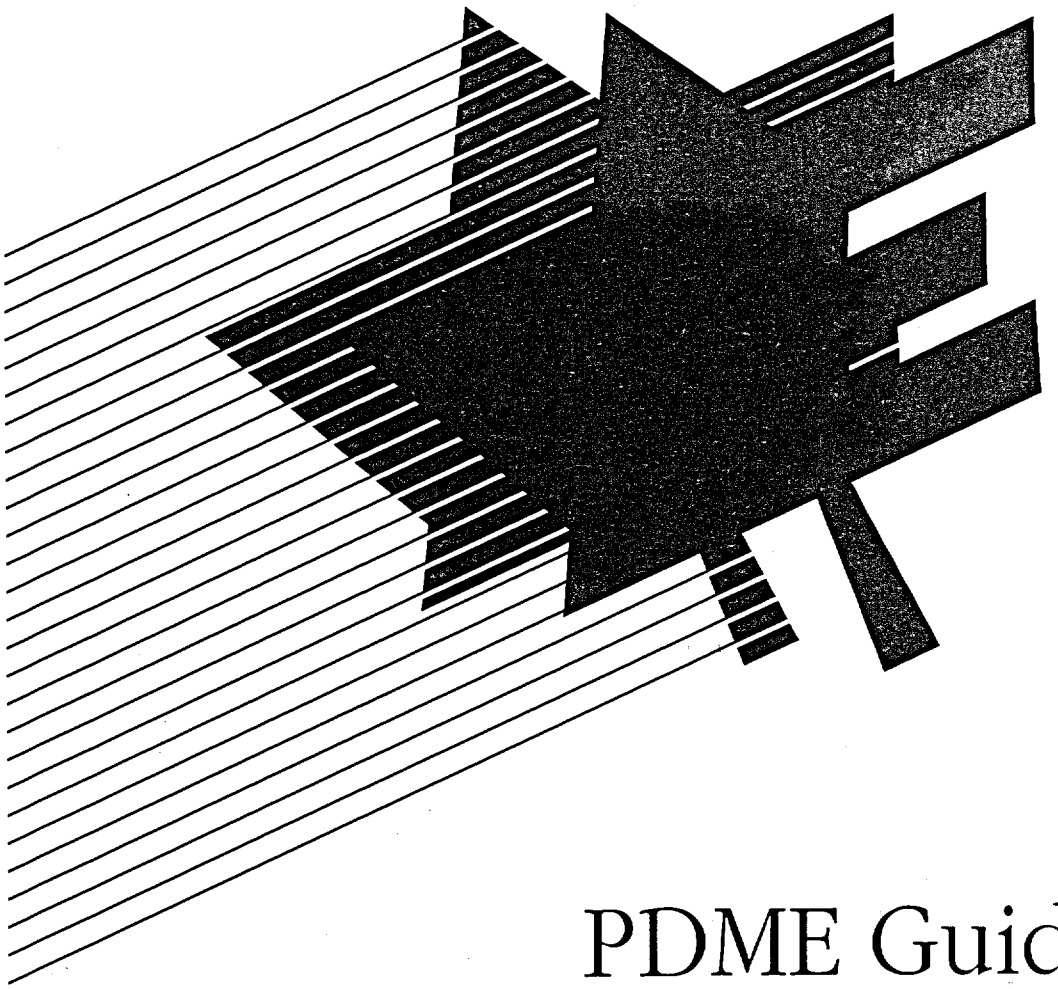
6th Floor, 1919 Saskatchewan Drive
Regina, Saskatchewan S4P 3V7
Phone (306) 780-6325 / Fax (306) 780-6679

INFOCENTRE

For program application forms, or for general trade inquiries,
call toll-free 1-800-267-8376,
Ottawa area (613) 944-4000,
Fax (613) 996-9709,
FaxLink (613) 944-4500.

Programme de développement des marchés d'exportation

À l'affût de nouveaux marchés avec le PDME

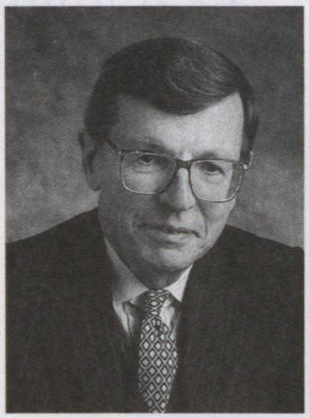


PDME Guide

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

Canada

Message du Ministre



Depuis sa création en 1971, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) constitue un élément central de l'appui offert par le gouvernement fédéral, au développement des affaires internationales. Administré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et par Industrie Canada, le PDME aide les exportateurs canadiens à s'établir sur de nouveaux marchés et à accroître leurs ventes à l'étranger.

Le PDME appuie les entreprises en couvrant une partie des coûts de développement des marchés d'exportation que celles-ci ne pourraient ou ne voudraient normalement pas engager seules, réduisant ainsi les risques associés à la pénétration d'un marché étranger. Ce partenariat avec l'entreprise s'est avéré un grand succès, les activités appuyées par le PDME ayant généré $11,5 milliards de dollars de ventes depuis 1971.

Toutefois, ces dernières années, il est devenu apparent que le cadre dans lequel les sociétés canadiennes mènent leurs affaires internationales a beaucoup évolué. Le marché international nous impose de nouvelles contraintes, qui s'ajoutent à nos propres problèmes budgétaires. Dans un tel contexte, il est impératif que le gouvernement et les milieux d'affaires coopèrent afin d'élaborer des programmes et des activités plus stratégiques pour le développement des affaires internationales. Nous devons aussi concentrer davantage notre attention sur les petites et moyennes entreprises, (PME) qui ont d'avantage besoin du gouvernement pour soutenir leurs efforts à l'étranger.

L'an dernier, un groupe du secteur privé – le Comité d'examen de la promotion du commerce international – a été chargé de revoir nos programmes et nos services afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins de l'entreprise canadienne. Suite à ses recommandations, certains changements importants ont été apportés au PDME pour 1995-1996. Conformément à l'importance que le gouvernement attache aux PME, le Programme est désormais axé sur la petite entreprise. Le Comité a aussi recommandé que les divers programmes gouvernementaux dans ce domaine, y compris le PDME, soient regroupés en un seul programme intégré et stratégique de développement des affaires internationales. Nous avons commencé à élaborer ce programme en vue d'une mise en application en avril 1996.

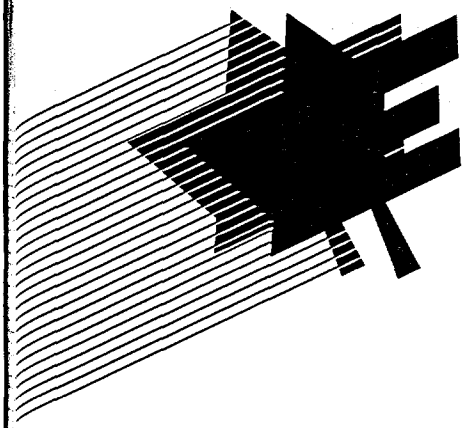
L'aide à l'exportation offerte par le PDME demeure un élément important des diverses formes d'affaires et de services que vous apportent nos centres régionaux de commerce international et nos missions à l'étranger. Vos efforts et vos réalisations sont essentiels à la croissance économique du Canada. Je vous souhaite de réussir à relever ce défi dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel.

Roy MacLaren
Ministre du commerce international

Ottawa
avril 1995

Programme de développement des marchés d'exportation

PDME Guide



Programme administré conjointement par :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Industrie Canada

Imprimé au Canada

Papier recyclé

Recyclable

Table des maitères

continuée

But et objectif

D'une manière générale, le programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du gouvernement fédéral a pour but d'augmenter la prospérité du Canada et sa compétitivité sur les marchés internationaux.

Le PDME est la pierre angulaire de la politique de stimulation du commerce international du gouvernement du Canada. Depuis sa création, en 1971, le PDME a aidé plus de 25 000 entreprises canadiennes à vendre pour plus de 11,5 milliards de dollars de produits et de services à l'étranger. On estime ainsi à 250 000 années personnes les emplois créés par ces ventes.

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

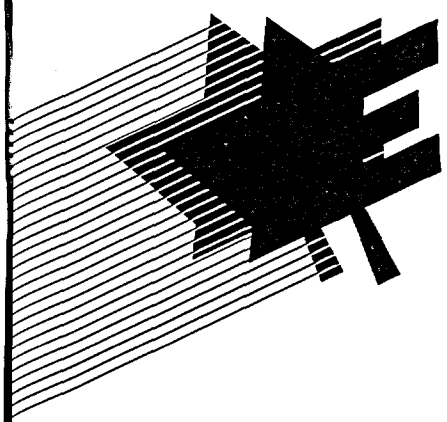
Établissant une relation de partenariat entre le gouvernement et l'entreprise, le programme permet à cette dernière de prendre le temps d'étudier en détail son marché cible. De plus, il est conçu pour être adapté facilement aux changements qui surviennent dans les conditions des marchés.

STRUCTURE

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

Élément clé du programme, la SDM aidera les sociétés qui souhaitent pénétrer un marché étranger à élaborer un plan de commercialisation simple. Conçue plus précisément pour les petites entreprises, tant pour celles qui ont déjà exporté que pour les novices à l'exportation, elle partagera avec le secteur privé les risques de ses initiatives de commercialisation à l'étranger.

Le PDME aidera aussi les entreprises qui sont novices à l'exportation en leur permettant de se lancer sur les marchés d'exportation sans avoir à assumer une charge financière excessive.



Le volet Soumissions pour projets d'immobilisations du PDME aide les sociétés canadiennes à soumissionner pour des grands projets d'immobilisations à l'extérieur du Canada en assumant une partie des coûts associés à la préparation de soumissions ou de propositions en vue de la signature d'un marché.

La composante Activités des associations commerciales vise à appuyer les stratégies de développement des marchés d'exportation des associations commerciales et industrielles satisfaisant les critères d'admissibilité du PDME.

CONTRIBUTION REMBOURSABLE

Le partenariat entre le PDME et les entreprises canadiennes se définit comme un investissement dans une société canadienne décidée à se développer sur les marchés internationaux. Ce n'est pas une subvention, ni un prêt, ni encore une allocation, mais plutôt une contribution remboursable. Le remboursement de la contribution est fonction des ventes additionnelles réalisées par la société bénéficiaire ou des contrats obtenus.

APPLICATION DU PROGRAMME

Le PDME relève de la Direction des programmes d'exportation (TPE) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), et est administré conjointement avec Industrie Canada (IC) par le biais des Centres de commerce international.

Au Québec, les bureaux régionaux du Bureau fédéral de développement régional (Québec) aident à la prestation du programme.

GUIDE

Ce manuel a uniquement pour but de servir de guide général concernant le PDME et est sujet à des modifications.

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

Date de publication : avril 1995

Stratégies de developpement des marches

POINT DE CONTACT

Votre Centre de commerce international le plus près *(voir annexe)*.

La stratégie de développement des marchés (SDM), qui est l'élément clé du PDME, tient compte du fait que la concurrence croissante sur les marchés internationaux nécessite une planification commerciale à plus long terme.

Au lieu d'approuver séparément une série de projets, la SDM consentira une aide globale couvrant les visites, la participation aux foires et les initiatives d'aide à la vente en fonction du plan de commercialisation de l'année ou des deux prochaines années de la société.

Cette façon de faire réduira la charge administrative de la société, rendant le processus plus simple et plus efficace. La SDM rapprochera de leurs clients les Centres de commerce international régionaux et les délégués commerciaux en poste dans des missions à l'étranger et permettra de mieux cibler les dossiers et de les traiter de façon plus globale, tout en finançant une gamme plus importante d'activités.

La SDM, qui vise essentiellement à aider les entreprises à atteindre leurs objectifs d'exportation, tient compte du fait que les secteurs de la fabrication, des services et des technologies de pointe n'ont pas les mêmes besoins.

LIMITES DE CONTRIBUTION

- La contribution annuelle du PDME est d'un minimum de 5 000 $ et d'un maximum de 50 000 $ par demande.
- Les sociétés sont limitées à une demande approuvée par exercice financier du gouvernement, lequel exercice va du 1er avril au 31 mars, et à une demande par marché cible. Dans le cas des États-Unis, trois demandes, une par région distincte, peuvent être approuvées.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

La préférence sera donnée aux entreprises dont le chiffres d'affaires annuel est supérieur à 250 000 dollars et inférieur à 10 millions de dollars et qui comptent moins de 100 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur de la fabrication) et moins de 50 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur des services).

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes ou son équivalent provincial, ou être des firmes de professionnels non constituées en société comme des firmes d'architectes ou d'ingénieurs;
- être établies au Canada et y être actives;

- être inscrites au Réseau mondial d'information du Ministère (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'Industrie Canada; (on peut obtenir des renseignements sur l'inscription à ces bases de données dans les Centres de commerce international);
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement lors des fois précédentes où elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada.

Les sociétés doivent aussi avoir :

- la capacité éprouvée de réaliser le plan tout en poursuivant leurs activités normales et compte tenu des ressources supplémentaires que nécessiteront les activités proposées;
- la structure de gestion et les compétences voulues pour entreprendre les activités proposées et les mener à bien;
- la capacité financière d'assumer le projet; ceci suppose, entre autres, un fonds de roulement, une valeur nette et des marges bénéficiaires suffisants pour financer les activités de développement des marchés;
- une capacité de production (du produit ou du service) excédentaire suffisante pour fournir le nouveau marché visé;
- une capacité commerciale suffisante pour entreprendre le projet - c'est-à-dire un bon plan de commercialisation, une équipe de gestion compétente et un personnel des ventes adéquat (ou la capacité de le recruter);
- un produit ou un service éprouvé ayant déjà été commercialisé au Canada ou à l'étranger et ayant un contenu canadien d'au moins 50 %. (Les maisons de commerce/agents doivent détenir les droits des produits.)

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

Les requérants non admissibles incluent les organismes sans but lucratif, les organismes publics, les sociétés d'État, les entreprises appartenant à l'État, leurs filiales et leurs entreprises associées. Aux fins de ce critère, on entend par public ou sous contrôle de l'État les entreprises dans lesquelles l'État détient « plus de 50 % des actifs ».

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

On entend par marché cible un pays ou un groupe de pays situés dans la même région ou dans un secteur industriel donné ou, dans le cas des États-Unis seulement, une région précise du pays.

Pour qu'un projet soit admissible à une aide dans le cadre de la SDM :

- les objectifs doivent avoir pour base un plan de commercialisation international prévoyant un certain nombre d'activités réparties sur une période identifiée dans la demande;
- la stratégie/le plan de commercialisation doit comprendre de nouvelles activités de développement des ventes à l'exportation ou des activités additionnelles à cet égard qui s'ajoutent aux activités normales de la société et qui sont réalistes et susceptibles de réussir;
- le plan de commercialisation doit inclure plus qu'un seul type d'activité, p. ex. des visites;

- le chiffre d'affaires escompté à l'issue du projet doit être précisé dans la demande;
- la demande doit être signée par le directeur de l'exploitation de la société ou son équivalent.

PLAN DE COMMERCIALISATION INTERNATIONAL

La SDM utilise un formulaire de demande particulier et chaque demande doit être accompagnée d'un plan de commercialisation international d'une durée d'un an à deux ans développé et fourni pour le marché cible par la société requérante.

Comme le plan sera envoyé pour commentaires à la section commerciale des ambassades ou des consulats du gouvernement du Canada situés dans le marché cible, il devrait être aussi bref que possible, idéalement d'au plus 3 pages.

Le cadre de base du plan de commercialisation est laissé à la discrétion du requérant, mais il doit au moins inclure et décrire en quelques mots les éléments suivants :

- énoncé de mission (ce que la société fait);
- description des produits (y compris leur contenu canadien) et/ou des services que la société prévoit vendre et du niveau ou du segment du marché visé;
- estimation du potentiel que le marché cible présente pour les produits et/ou les services en question et description des objectifs de commercialisation de la société à cet égard;
- description de la façon dont la société compte réaliser ses objectifs, incluant la stratégie globale et les méthodes envisagées et une brève description de chacune des activités de développement des marchés proposées (y compris celles pour lesquelles aucune aide du PDME n'est demandée); et
- description des contraintes susceptibles de faire obstacle à la réalisation des objectifs, notamment la concurrence nationale et étrangère, les barrières tarifaires et non tarifaires, les préférences des consommateurs, et les facteurs économiques et financiers.

ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES

- Les activités se limitant à des visites répétées sur un marché cible dans un but d'identification. Les voyages doivent être effectués pour des besoins directement liés à l'exécution du plan de commercialisation (par exemple, recherche de représentants et de distributeurs, formation du personnel des ventes, identification des possibilités de soumissions pour des projets d'immobilisations, etc.) et ne doivent pas représenter toute l'aide demandée.
- Les activités recevant déjà une aide financière directe ou indirecte de la part d'une administration publique municipale, provinciale ou fédérale incluant le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

ÉVALUATION

Les membres du personnel des Centres de commerce international ont reçu la formation nécessaire pour pouvoir travailler de façon efficace avec leurs clients lors de l'évaluation des plans de commercialisation soumis par les sociétés.

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

- critères d'admissibilité de la société et du projet;
- apport différentiel, marchés visés par les activités et sérieux du requérant;
- réalisme et logique du plan de commercialisation de la société;
- degré de risque et coûts à partager des activités envisagées dans le plan de commercialisation;
- estimation des chances de réussite et de remboursement de la contribution par différentes sources telles que les délégués commerciaux en poste à l'étranger et les spécialistes du pays ou du secteur du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada en poste tant à Ottawa que dans la région où la demande est évaluée;
- une évaluation des avantages pour le Canada dans son ensemble, c.-à-d. les possibilités d'exportations directes de biens et services, le potentiel de sous-traitance, etc.; et
- tout autre facteur qui, de l'avis de l'agent, peut avoir un impact significatif sur le projet.

COÛTS ADMISSIBLES

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

Les coûts partagés admissibles (50 %) incluent entre autres :

- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour une visite au marché cible;
- les frais de participation à des foires commerciales dans le marché cible;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour la visite, par des acheteurs étrangers, des installations canadiennes du requérant;
- les coûts de la mise à l'essai des produits ou des services par des organismes de réglementation à l'étranger aux fins de certification;
- les frais juridiques liés aux ententes commerciales à l'étranger;
- les dépenses d'étiquetage et les dépenses liées à la conformité des étiquettes;
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour amener à des fins de formation au Canada du personnel de l'étranger;
- les dépenses de démonstration ou d'exposition solo; et
- les dépenses liées à la production d'un vidéo, d'une brochure, d'un dépliant ou de matériel promotionnel conçu précisément pour un marché cible donné.

Les requérants devront supporter tous les autres frais.

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvrira pas :

- le coût des produits (incluant les échantillons);
- les coûts normaux de transport des produits vers le marché cible, sauf pour la participation à une foire commerciale ou pour la démonstration d'un produit;
- les coûts de traduction dans l'une ou l'autre des langues officielles du Canada;
- les salaires et les commissions;
- les coûts de préparation du plan de commercialisation international, y compris ceux des études d'identification des marchés;
- les frais de représentation et de réception;
- les frais de séjour (hôtel et repas);
- la TVA (telle que perçue par les gouvernements étrangers); et
- la TPS.

EXAMEN DES PROJETS

Les projets approuvés seront réexaminés par un agent d'un Centre de commerce international tous les six mois; ceci vise à évaluer la pertinence des ajustements ou des changements que le requérant pourrait vouloir apporter en cours de route à l'entente légale ou au plan de commercialisation et à évaluer l'état d'avancement dans l'exécution du plan.

Des modifications pourront être apportées à condition de respecter son objet initial et d'avoir avoir été soumises et approuvées par écrit avant d'être entreprises. Ceci s'applique entre autres aux changements qu'on voudrait apporter au plan de commercialisation initial pour répondre à une évolution des conditions du marché.

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

Les demandes doivent être soumises à votre Centre de commerce international le plus près, à l'adresse indiquée à l'annexe du présent guide, au moins six semaines avant la date proposée pour la première des activités pour lesquelles vous demandez de l'aide. Au Québec, c'est le bureau régional du Bureau fédéral de développement régional (Québec) le plus près.

La demande doit être accompagnée des états financiers courants et du plan de commercialisation international.

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

La période d'activité établie pour chaque demande correspond à la durée allouée pour réaliser les activités approuvées du plan de commercialisation et pour soumettre la demande de paiement.

Elle commence à la date d'entrée en vigueur, qui est la date à laquelle la demande a été approuvée, et se termine à la date d'expiration convenue, soit 12 à 24 mois plus tard.

Les coûts admissibles doivent avoir été occasionnés durant cette période d'activité.

EXIGENCES EN MATIÈRE DE PRODUCTION DE RAPPORTS SUR LES RECETTES ET LES VENTES

Les rapports de ventes et de recettes (RVR) servent à évaluer le degré de réussite des activités de commercialisation qui ont reçu de l'aide et à déterminer s'il y a lieu de rembourser la contribution du PDME. Les RVR servent aussi à évaluer les besoins à venir en matière d'aide ainsi que la performance d'ensemble du programme.

Les RVR doivent être soumis aux dates d'exigibilité précisées dans l'entente légale avec le PDME et doivent indiquer toutes les recettes obtenues et toutes les ventes faites par la société dans le marché cible.

Quatre rapports sont requis. Le premier est dû à la fin de la période d'activité ou à la date d'expiration et les trois autres à des intervalles de 12 mois.

Même si aucune recette n'a été obtenue ou qu'aucune vente n'a été faite, un RVR indiquant « zéro » doit être produit en vertu de l'entente légale.

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

La clause de remboursement prévue dans l'entente légale avec le PDME stipule que le remboursement de la contribution du PDME est calculé sur la base de 4 % des recettes ou des ventes additionnelles réalisées dans le marché cible spécifié. On entend par ventes additionnelles les ventes totales sur le marché cible moins toute base des ventes indiquée sur le formulaire de demande (c'est-à-dire les ventes existantes au moment de la demande).

Le remboursement est exigible avec chacun des quatre rapports de ventes et de recettes.

Le montant remboursé par les entreprises ne dépassera en aucun temps le montant de la contribution du PDME qui aura été approuvé.

Dans le cas des États-Unis, jusqu'à trois demandes peuvent être approuvées en même temps, à condition que l'aide vise des régions différentes des États-Unis. Toutefois, aux fins du remboursement de la contribution du PDME, toutes les ventes réalisées sur l'ensemble du marché américain devront être déclarées à chaque demande et à chaque entente légale.

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

Entreprises novices à l'exportation

POINT DE CONTACT

Votre Centre de commerce international le plus près (voir annexe).

Le PDME tient compte du fait qu'un nombre important d'entreprises canadiennes n'exportent pas beaucoup et même qu'elles n'ont pas les compétences qu'il faut pour exporter ou pour réaliser les études de marché nécessaires pour élaborer des plans de commercialisation internationaux qui soient bien ciblés. Cela tient en général à un manque de connaissance du domaine de l'exportation ou à un manque de ressources financières ou humaines au sein même de l'entreprise.

Ce volet du programme aidera les entreprises qui, selon les Centres de commerce international, malgré leurs lacunes, ont démontré qu'elles gagneraient à se rendre sur un marché ou à participer à une foire commerciale internationale, car cela leur permettrait de déterminer si elles devraient se donner les moyens d'exporter ou si leurs produits ou leurs services sont exportables vers un nouveau marché donné.

LIMITES DE CONTRIBUTION

- La contribution maximale du PDME est de 7 500 $ par demande.
- Les entreprises sont limitées à une demande approuvée par exercice financier (1er avril au 31 mars), et à trois demandes approuvées en tout.
- Ces trois demandes approuvées doivent viser des marchés différents et ces marchés doivent être des marchés nouveaux pour l'entreprise.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

La préférence sera donnée aux entreprises dont le chiffres d'affaires annuel est supérieur à 250 000 $ et inférieur à 10 millions de dollars et qui comptent moins de 100 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur de la fabrication) et moins de 50 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur des services).

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes ou son équivalent provincial, ou être des firmes de professionnels non constituées en société comme des firmes d'architectes ou d'ingénieurs;
- être établies au Canada et y être actives;
- être inscrites au Réseau mondial d'information du Ministère (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'Industrie Canada; (on peut obtenir des renseignements sur l'inscription à ces bases de données dans les Centres de commerce international);
- démontrer qu'elles sont en mesure d'entreprendre l'activité;
- être financièrement capables de mener à bien l'activité;

- avoir un produit ou un service exportable, qui répond au critère selon lequel le contenu canadien doit représenter au moins 50 % du contenu total (les maisons de commerce/agents doivent détenir les droits des produits); et
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement lors des fois précédentes où elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada.

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

Les requérants non admissibles incluent les organismes sans but lucratif, les organismes publics, les sociétés d'État, les entreprises appartenant à l'État, leurs filiales et leurs entreprises associées. Aux fins de ce critère, on entend par public ou sous contrôle de l'État les entreprises dans lesquelles l'État détient « plus de 50 % des actifs ».

ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES

Les activités recevant déjà une aide financière directe ou indirecte de la part d'une administration publique municipale, provinciale ou fédérale incluant le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

COÛTS ADMISSIBLES

Le PDME couvrira jusqu'à concurrence de 50 % :

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

ou

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

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvrira pas :

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

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

Les demandes doivent être soumises à votre Centre de commerce international le plus près, à l'adresse indiquée à l'annexe du présent guide, au moins six semaines

avant la date de la visite ou de la foire commerciale proposée. Au Québec, c'est le bureau régional du Bureau fédéral de développement régional (Québec) le plus près.

La demande doit être accompagnée des états financiers courants.

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

La période d'activité établie pour chaque demande correspond à la durée allouée pour réaliser l'activité prévue et pour soumettre la demande de paiement.

Elle commence à la date d'entrée en vigueur, qui est la date à laquelle la demande a été approuvée, et se termine à la date d'expiration, soit 6 mois plus tard.

Les coûts admissibles doivent avoir été occasionnés durant cette période d'activité.

EXIGENCES EN MATIÈRE DE PRODUCTION DE RAPPORTS SUR LES RECETTES ET LES VENTES

Les rapports de ventes et de recettes (RVR) servent à évaluer le degré de réussite des activités de commercialisation qui ont reçu de l'aide et à déterminer s'il y a lieu de rembourser la contribution du PDME. Les RVR servent aussi à évaluer les besoins à venir en matière d'aide ainsi que la performance d'ensemble du programme.

Les RVR doivent être soumis aux dates d'exigibilité précisées dans l'entente légale avec le PDME et doivent indiquer toutes les recettes obtenues et toutes les ventes faites par la société dans le marché cible.

Deux rapports sont requis. Le premier est dû un an après la date d'approbation et l'autre, 12 mois plus tard.

Même si aucune recette n'a été obtenue ou qu'aucune vente n'a été faite, un RVR indiquant « zéro » doit être produit en vertu de l'entente légale.

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

La clause de remboursement prévue dans l'entente légale avec le PDME stipule que le remboursement de la contribution du PDME est calculé sur la base de 4 % des recettes ou des ventes réalisées dans le marché cible spécifié.

Le remboursement est exigible avec chacun des deux rapports de ventes et de recettes.

Le montant remboursé par les entreprises ne dépassera en aucun temps le montant de la contribution du PDME qui aura été approuvé.

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

Soumissions pour projets d'immobilisations

POINT DE CONTACT

Votre Centre de commerce international le plus près (voir annexe).

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

Est aussi admissible la préparation de propositions pour des projets dans les pays à planification centralisée où il pourrait ne pas y avoir de procédure de demande de soumissions officielle, mais où il y aurait quand même des concurrents étrangers en lice pour le projet.

La soumission ou la proposition doit viser la fourniture de biens et de services canadiens dans les domaines tels que l'ingénierie, la construction, l'architecture et la gestion conseil.

Cet élément du PDME n'est pas conçu pour la création de co-entreprises à l'étranger, ni pour des propositions spontanées, ni encore pour des soumissions ou des propositions dans les cas il n'y a pas d'entreprises concurrentes étrangères qui soumissionnent pour le projet ou qui sont considérées pour le projet.

LIMITES DE CONTRIBUTION

- La contribution du PDME par demande sera d'au moins 5 000 $ et d'au plus 50 000 $.
- Les sociétés sont limitées à deux demandes approuvées par exercice financier (1er avril au 31 mars); toutefois, la contribution ne pourra pas dépasser 50 000 $ par société au cours de l'exercice financier du gouvernement.
- La contribution maximale du PDME par projet d'immobilisations est de 50 000 $, exception faite des cas où il s'agit de consortiums temporaires d'entreprises canadiennes où la contribution maximale a été fixée à 100 000 $.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

La préférence sera donnée aux entreprises dont le chiffres d'affaires annuel est supérieur à 250 000 $ et inférieur à 10 millions de dollars et qui comptent moins de 100 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur de la fabrication) et moins de 50 employés (dans le cas d'une entreprise du secteur des services).

Les entreprises admissibles doivent :

- être constituées selon la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes ou son équivalent provincial, ou être des firmes de professionnels non constituées en société comme des firmes d'architectes ou d'ingénieurs;
- être établies au Canada et y être actives;
- être inscrites au Réseau mondial d'information du Ministère (Exportations WIN) ou au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) d'Industrie Canada; (on peut obtenir des renseignements sur l'inscription à ces bases de données dans les Centres de commerce international);
- démontrer clairement qu'elles sont en mesure d'entreprendre le projet;
- être financièrement capables de mener à bien le projet;
- avoir un produit ou un service exportable, qui répond au critère selon lequel le contenu canadien doit représenter au moins 50 % du contenu total (les maisons de commerce/agents doivent détenir les droits des produits); et
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement lors des fois précédentes où elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada.

Un sous-traitant qui présente une soumission à un entrepreneur principal canadien ou étranger pour un projet à réaliser à l'extérieur du pays peut avoir droit à une aide en vertu du PDME. Toutefois, sa participation éventuelle dans le projet ne doit pas se limiter à livrer au Canada des produits ou des services à l'entrepreneur principal.

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

Les requérants non admissibles incluent les organismes sans but lucratif, les organismes publics, les sociétés d'État, les entreprises appartenant à l'État, leurs filiales et leurs entreprises associées. Aux fins de ce critère, on entend par public ou sous contrôle de l'État les entreprises dans lesquelles l'État détient « plus de 50 % des actifs ».

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

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

Par ailleurs, aucune aide n'est disponible quand :

- plusieurs sociétés canadiennes se font concurrence pour obtenir le même contrat ou la même partie du contrat;
- quand la soumission ou la proposition vise l'approvisionnement d'un client de longue date en produits disponibles dans le commerce; ou
- quand des fonds sont demandés par le requérant pour des coûts liés à la préparation d'une soumission ou d'une proposition, pour lesquels il a déjà reçu de l'aide d'autres sources gouvernementales.

ÉVALUATION

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

- la soumission est-elle nettement plus importante et présente-t-elle plus de risques que celles que la société fait habituellement?

- l'apport différentiel du projet et la capacité du requérant d'enlever le projet et de le mener à bien;
- les chances de réussite de la soumission sont-elles raisonnables?
- dans les cas de consortiums temporaires, chaque société du consortium satisfait-elle aux critères d'admissibilité du Programme.

COÛTS ADMISSIBLES

Les coûts suivants sont admissibles à condition d'avoir été occasionnés durant la période d'activité et d'être directement liés à la soumission :

- une indemnité quotidienne en guise de dépenses de 150 $ lors d'un séjour à l'étranger (250 $ au Japon et 200 $ à Taïwan, en Corée du Sud, à Hong Kong et à Singapour) pour les employés professionnels du requérant travaillant à la préparation de la soumission et à d'autres aspects du projet. Le personnel administratif et de soutien, comme les secrétaires, les commis et les dessinateurs débutants est exclu.
- Le PDME prend en charge 50 % des coûts suivants :
- le coût d'un billet d'avion international aller-retour en classe économique ou le coût équivalent d'un autre mode de transport pour des employés de la société ou d'éventuels clients venant au Canada ou se rendant à toute autre destination approuvée;
- les dépenses engagées sans lien de dépendance avec le requérant pour les biens et les services suivants :
- impression, informatique et traitement de texte;
- services juridiques et de traduction;
- messageries internationales et expédition de documents officiels se rapportant au projet et de matériel d'appoint;
- obtention d'une caution de soumission ou d'une caution de bonne exécution;
- achat de documents de soumission ou d'appel d'offres;
- honoraires et dépenses d'experts-conseils (jusqu'à concurrence de 25 % de la contribution totale du PDME).

Tous les autres frais incombent aux requérants.

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvre pas :

- les coûts non indiqués plus haut;
- les coûts de traduction dans l'une ou l'autre des langues officielles du Canada;
- les coûts liés à la préparation des documents servant à appuyer la demande d'aide en vertu du PDME;
- la TVA (telle que perçue par les gouvernements étrangers); et
- la TPS.

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

Les demandes, ou les avis de l'intention de soumettre une demande, doivent être soumis à votre Centre de commerce international le plus près, à l'adresse indiquée à l'annexe du présent guide, avant que les coûts admissibles au titre de l'activité proposée soient engagés.

La demande doit être accompagnée des états financiers courants.

AVIS DE L'INTENTION DE SOUMETTRE UNE DEMANDE

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

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

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

La période d'activité établie pour chaque demande correspond à la durée allouée pour présenter la soumission ou la proposition et pour soumettre la demande de paiement.

Elle commence à la date d'entrée en vigueur, qui est la date à laquelle une demande ou un avis de l'intention de soumettre une demande rempli en bonne et due forme est reçu, et se termine à la date d'expiration, soit 24 mois plus tard.

Les coûts admissibles doivent avoir été occasionnés durant cette période d'activité.

EXIGENCES EN MATIÈRE DE PRODUCTION DE RAPPORTS SUR LES RECETTES ET LES VENTES

Les rapports de ventes et de recettes (RVR) servent à évaluer le degré de réussite des activités de commercialisation qui ont bénéficié d'une aide et à déterminer s'il y a lieu de rembourser la contribution du PDME. Les RVR servent aussi à évaluer les besoins à venir en matière d'aide ainsi que la performance d'ensemble du programme.

Les RVR doivent être soumis aux dates d'exigibilité précisées dans l'entente légale avec le PDME et doivent indiquer tous les contrats obtenus par la société dans le marché cible concerné.

Quatre rapports sont requis. Le premier est dû à la fin de la période d'activité ou à la date d'expiration et les trois autres, à des intervalles de 12 mois.

Même si aucun contrat n'a été obtenu, un RVR indiquant « zéro » doit être produit en vertu de l'entente légale.

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

La clause de remboursement prévue dans l'entente légale avec le PDME stipule que la société requérante devra rembourser la totalité de la contribution du PDME s'il est jugé que le contrat qu'elle a réussi à obtenir sur le marché cible est lié à l'activité qui a reçu de l'aide.

Toutefois, dans les cas où la valeur du contrat obtenu est inférieure à 10 % du montant prévu, le responsable du projet pourra consentir à réduire le montant à rembourser s'il y a lieu.

Le remboursement est exigible dans les six mois qui suivent la date de signature du contrat.

Le montant remboursé par les entreprises ne dépassera en aucun temps le montant de la contribution du PDME qui aura été approuvée.

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

- DÉMARCHE À SUIVRE POUR LA DEMANDE *Voir page 22*
- TRAITEMENT DES DEMANDES *Voir page 22*
- ENTENTE LÉGALE *Voir page 22*
- DEMANDES DE PAIEMENT *Voir page 23*
- RAPPORT D'ACTIVITÉ *Voir page 23*
- DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION *Voir page 23*

Activites des Associations Commerciales

Aide au titre des Activités spéciales destinée aux associations commerciales ou industrielles nationales

POINT DE CONTACT

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
Secrétariat de la liaison sectorielle (TOS)
Téléphone : (613) 996-0550 Télécopieur : (613) 943-8820

ou

Direction des industries de services et des transports (TPS)
Téléphone : (613) 996-2964 Télécopieur : (613) 996-1225

ADMISSIBILITÉ

Un dépliant Activités des associations commerciales qui décrit la démarche à suivre concernant les demandes, etc. peut être obtenu de votre Centre de commerce international le plus près ou du service InfoCentre du MAECI à Ottawa (téléphone : 1-800-267-8376). Avant de présenter concrètement une demande d'aide, il est préférable de faire examiner la proposition par un agent de projet de la division TOS ou de la division TPS. Le volet Activités des associations commerciales s'adresse aux associations commerciales ou industrielles d'envergure importante ou nationale qui ne s'adonnent pas à la vente et qui se consacrent à des secteurs particuliers (donc dites horizontales). Les activités de ces associations doivent s'inscrire dans le cadre d'un plan commercial international à long terme et être organisées au profit de leurs membres et de l'industrie uniquement. La stratégie ou le plan à long terme peut inclure entre autres des activités visant à la promotion de l'ensemble des produits ou services fournis par les membres de l'association, à l'amélioration de l'accès aux marchés, ou la production de renseignements et de données sur les marchés au profit de l'industrie.

Comme dans le cas des autres volets du PDME, les projets visés ici doivent chercher à stimuler ou à accroître les ventes de biens ou services canadiens à l'étranger.

ASSOCIATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

La composante Activités des associations commerciales comprend aussi une section appelée PDME agro-alimentaire qui vise à fournir de l'aide aux associations agro-alimentaires d'envergure importante ou nationale dans le cadre d'une initiative conjointe d'Agriculture Canada et du MAECI intitulée Stratégies de conquête des marchés de produits agro-alimentaires. Pour plus de renseignements sur cet élément, veuillez communiquer avec la Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des ressources (TOSA) du MAECI, à Ottawa, aux numéros suivants : téléphone (613) 995-1712; télécopieur (613) 943-1103.

Autres exigences administratives

DÉMARCHE À SUIVRE POUR LES DEMANDES

Les entreprises sont invitées fortement à bien se renseigner sur leur marché cible avant de présenter une demande d'aide auprès du PDME. Un délégué commercial ou un autre spécialiste de l'ambassade du Canada ou du consulat dans le marché visé sont en mesure de fournir une information pertinente et des conseils quant aux mérites de la proposition du point de vue du marché. Un Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada peut être obtenu des Centres de commerce international ou du service InfoCentre du MAECI. Les entreprises devraient aussi communiquer avec leur Centre de commerce international le plus près ou y envoyer un représentant pour discuter de leur proposition avant de soumettre concrètement une demande.

TRAITEMENT DES DEMANDES

Les demandes remplies sont assignées à un agent de projet qui évalue la proposition ou le plan de commercialisation en fonction des critères d'admissibilité et des principes à la base du programme tels l'apport différentiel et le marché visé. L'agent de projet se renseignera aussi auprès des missions du MAECI à l'étranger et d'autres ministères fédéraux ou provinciaux, le cas échéant, pour obtenir des commentaires sur l'activité ou sur le marché ou pour toute autre considération.

Les requérants seront informés aussitôt que possible des résultats ou, dans le cas d'une demande incomplète, des renseignements supplémentaires requis.

Les entreprises ne peuvent compter sur un appui tant et aussi longtemps qu'elles n'auront obtenu l'approbation écrite par le biais d'une entente légale.

Une assurance verbale ne peut être accordée en aucun temps.

ENTENTE LÉGALE

Une fois la demande d'aide en vertu du PDME approuvée, l'entreprise requérante et le Gouvernement du Canada signeront une entente légale qui précisera les activités appuyées, la période d'activité avec les dates d'entrée en vigueur et d'expiration, les coûts admissibles, le marché cible, les exigences en matière de production de rapports sur les recettes ou sur les ventes, les modalités de remboursement et toute autre condition.

Dans le cas où une entreprise a plusieurs ententes légales séparées couvrant le même marché cible, elle devra déclarer toutes les recettes et toutes les ventes réalisées sur ce marché grâce à chacun des projets visés par ces ententes légales et faire les remboursements correspondants.

DEMANDES DE PAIEMENT

- Les requérants sont invités à présenter leurs demandes de paiement (et un résumé de l'activité) dès que possible une fois l'activité terminée.
- Les demandes de paiement reçues plus de 30 jours après la date d'expiration de la période d'activité seront rejetées.
- Seuls les coûts explicitement couverts par l'entente légale avec le PDME et engagés durant la période d'activité sont admissibles.
- Il faut présenter les reçus originaux pour tous les frais de déplacement ou autres ou, si cela n'est pas possible, des copies accompagnées d'une lettre certifiant qu'il s'agit de copies des originaux.
- En ce qui concerne les soumissions pour projets d'immobilisations, tout requérant qui ne peut remettre des factures d'hôtel ou des reçus au titre des indemnités quotidiennes de séjour à l'étranger devra fournir au responsable du projet une preuve satisfaisante du nombre de jours donnant droit à ces indemnités.
- Le requérant soumettra des demandes de paiement provisoires ou d'étape pour toutes les activités au moins tous les 6 mois durant la période d'activité.

RAPPORT D'ACTIVITÉ

À la fin de la période d'activité, et en même temps qu'il soumet sa dernière demande de paiement, le bénéficiaire de l'aide doit remplir et présenter un rapport d'activité. Le formulaire type du rapport sera fourni par le Centre de commerce international avec le formulaire de demande de paiement des dépenses. Aucune demande de paiement ne sera traitée tant que le rapport d'activité dûment rempli n'aura pas été présenté.

DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION

Tous les contrats obtenus par les entreprises, toutes les ventes et les recettes réalisées et toutes les dépenses réclamées dans le cadre du PDME peuvent faire l'objet d'une vérification, et ce, à la discrétion du responsable du projet.

Le droit de vérification est établi explicitement dans l'entente légale signée par le bénéficiaire et le Gouvernement du Canada.

Annexe : Renseignements sur le PDME

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

ALBERTA

Canada Place, 9700, avenue Jasper, bureau 540
Edmonton (Alberta) T5J 4C3
Téléphone (403) 495-2944 / Télécopieur (403) 495-4507
ou
510, 5e rue sud-ouest, 11e étage
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone (403) 292-6660 / Télécopieur (403) 292-4578

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Scotia Tower, 650, rue West Georgia
C.P. 11610, bureau 900
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5H8
Téléphone (604) 666-0434 / Télécopieur (604) 666-8330

MANITOBA

330, avenue Portage, 8e étage, C.P. 981
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2
Téléphone (204) 983-4540 / Télécopieur (204) 983-2187

NOUVEAU-BRUNSWICK

1045, rue Main, bureau 103
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1
Téléphone (506) 851-6452 / Télécopieur (506) 851-6429

TERRE-NEUVE

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

NOUVELLE-ÉCOSSE

1801, rue Hollis, C.P. 940, succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9
Téléphone (902) 426-7540 / Télécopieur (902) 426-2624

ONTARIO

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

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Confederation Court Mall, 134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8
Téléphone (902) 566-7400 / Télécopieur (902) 566-7450

QUÉBEC

5, Place Ville-Marie, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 2G2
Téléphone (514) 283-6328 / Télécopieur (514) 283-8794

ou

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)

Région Abitibi-Témiscamingue

906, 5ième avenue
Val d'Or (Québec)
J9P 1B9
Téléphone : (819) 825-5260
Télécopieur : (819) 825-3245

Région Bas-Saint-Laurent/
Gaspésie-Iles-De-la-Madeleine

212, rue Belzile
2e étage
Rimouski (Québec)
G5L 3C3
Téléphone : (418) 722-3282
Télécopieur : (418) 722-3285

Région Cote-Nord

701, boulevard Laure
C.P. 698, Bureau 202B
Sept-Iles (Québec)
G4R 4K9
Téléphone : (418) 968-3426
Télécopieur : (418) 968-0806

Région Estrie

1335, rue King ouest
Bureau 303
Sherbrooke (Québec)
J1J 2B8
Téléphone : (819) 564-5905
Télécopieur : (819) 564-5912

Région Laval / Laurentides / Lanaudiere
2540, boulevard Daniel-Johnson
Bureau 204
Laval (Québec)
H7T 2F3
Téléphone : (514) 973-6844
Télécopieur : (514) 973-6851

Région Mauricie / Bois-Francs
Place du Centre
150, rue Marchand
Bureau 502
Drummondville (Québec)
J2C 4N1
Téléphone : (819) 478-4664
Télécopieur : (819) 478-4666

Région Mauricie / Bois-Francs
Le Bourg du Fleuve
25, rue des Forges
4ième étage
Trois-Rivières (Québec)
G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

Région Montérégie
1111, St-Charles ouest
Bureau 411
Longueuil (Québec)
J4K 5G4
Téléphone : (514) 928-4088
Télécopieur : (514) 928-4097

Région Montréal
800, Place Victoria
Bureau 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-2500
Télécopieur : (514) 283-6210

Région Outaouais
259, boulevard St-Joseph
2ième étage
Hull (Québec)
J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

Région Québec / Chaudiere-Appalaches
905, Dufferin
2ième étage
Québec (Québec)
G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4726
Télécopieur : (418) 648-7291

Région Saguenay / Las-Saint-Jean
170, rue St-Joseph sud
Bureau 203
Alma (Québec)
G8B 3E8
Téléphone : (418) 668-3084
Télécopieur : (418) 668-7584

SASKATCHEWAN
119, 4e avenue sud, bureau 401
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2
Téléphone (306) 975-5315 / Télécopieur (306) 975-5334

ou

6e étage, 1919, Saskatchewan Drive
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Téléphone (306) 780-6325 / Télécopieur (306) 780-6679

INFOCENTRE

Pour obtenir des formulaires de demande d'aide en vertu du programme ou des renseignements généraux sur le commerce,

appelez sans frais au numéro 1-800-267-8376,

Région d'Ottawa (613) 944-4000,

Télécopieur (613) 996-9709,

FaxLink (613) 944-4500.