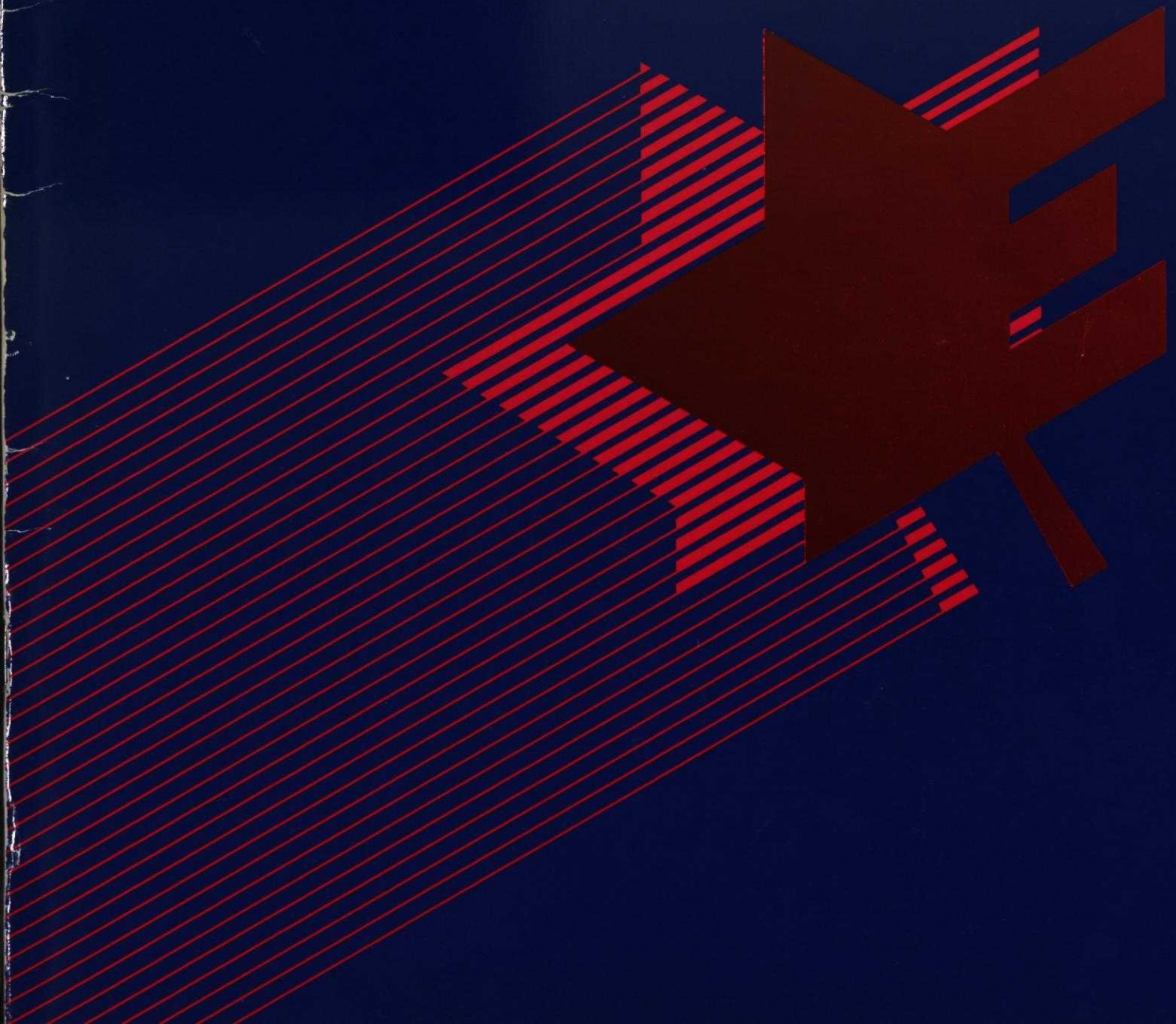


CAL
EA
C12
1988

1988 CANADA EXPORT AWARD

DOCS



EXCELLENCE IN EXPORTING



Canada Export Award Recipients

1985

B. Terfloth + CIE
(Canada) Inc.
Babcock & Wilcox Canada
Canterra Engineering Ltd.
CEGIR
Develcon Electronics Ltd.
Electrovert Ltd.
Faultless-Doerner
Manufacturing Inc.
Fletcher's Fine Foods Ltd.
Linear Technology Inc.
Polymer International
(N.S.) Limited
Process Technology
Limited
XCAN Grain Ltd.

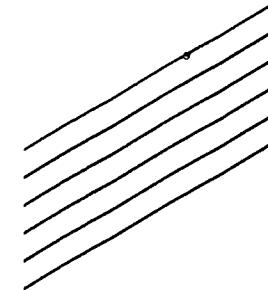
1986

Canada Packers Inc.
Canadian Foremost Ltd.
Cansulex Limited
Capsule Technology
International Ltd.
Cognos
Coopérative Fédérée
de Québec
ILCO UNICAN
INCORPORATED
MacDonald Dettwiler and
Associates Ltd.
Peter Bawden Drilling Ltd.
The Royal Canadian Mint
Shell Canada Chemical
Company
SR TELECOM

1987

Abegweit Seafoods Inc.
C-E Canada Power
Systems
Connaught Laboratories
Limited
Exeltor Inc.
Fishery Products
International Limited
Hybrid Turkeys Inc
Knelson International
Sales Inc.
Lab-Volt Limited
Noranda Forest Sales Inc.
Saskatoon Chemicals Ltd.
The Radiochemical
Company
WESTRONIC INC.

THE CANADA EXPORT AWARD



Canada is a trading nation with a third of its Gross National Product generated by exports of goods and services. It is fitting, then, to honour those Canadian firms that have substantially increased their level of exports.

Since the Program's inception in 1983, sixty-five companies, ranging from the large multinational to the medium-sized and small, have been the proud recipients of the Canada Export Award. They represent every region of Canada and a diverse cross-section of industry sectors including commodities, resource industries, electronics, aerospace, industrial equipment, food products and engineering consulting services.

In receiving the award, Canadian companies are justifiably acclaimed not only for increasing exports, but also for successfully introducing new products or penetrating new markets.

The Minister for International Trade presents a limited number of awards each year to exporting firms, chosen by a selection committee of prominent Canadians, on the basis of demonstrated superior performance in the export arena.

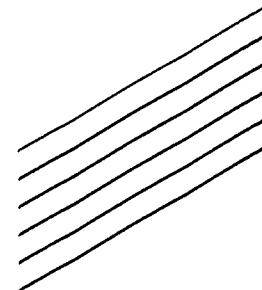
The award is a plaque bearing the Canada Export Award logo and a brief citation of the firm's accomplishments. Firms receiving the award are welcome to use the logo on their letterhead, advertisements and other promotional material for a period of **up to three years** after its presentation. National and local promotion will be given to firms receiving the award.

The Canada Export Award logo coupled with a firm's name will remind Canadians of the importance of exports and identify the firm displaying the logo as an outstanding achiever.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

JAN 18 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



ADMINISTRATION OF THE CANADA EXPORT AWARD

1 Eligibility

Application for the Canada Export Award is open to all firms, or divisions of firms resident in Canada, that have been exporting goods or services **for three or more years**. The achievements of such companies and organizations, as well as of those facilitating exports, including in the area of banking, transport, market research, packaging and promotion, are eligible for consideration for the award.

Only those achievements that involve the applicant's own performance will be recognized. The sale of goods to a firm which, in turn, incorporates those goods into an export item should not be included in the applicant's export figures. Exceptions may be made in cases where the manufacturers of major components can demonstrate that they themselves undertake the overseas promotion of these incorporated products or components. Under these circumstances the value of the sales from the exporter will be regarded as eligible export earnings on the part of the major equipment manufacturer.

NOTE: Those firms which received a Canada Export Award in one of the three previous years are ineligible for this year's award.



2 Selection Criteria

The Canada Export Award Selection Committee, in its review of applications for the award, will look for concrete evidence of significant achievement in export markets in terms of the sale of goods or services. It will also consider particular merit in activities conducted in relation to the promotion, financing or facilitation of export sales by Canadian firms. The committee will be guided by, but not limited to, the following criteria:

- a. the extent to which the firm (over its latest three fiscal years) has shown significant increases in its export sales;
- b. success in breaking into new markets;
- c. success in introducing new export products into world markets.

Other achievements by firms in export markets that contribute to Canada's economic well-being or to the significance of the organization as a world class exporter will also be considered. These include the following:

- level of Canadian content;
- range of markets;
- holding of markets in the face of strong foreign competition; and
- the ratio of the firm's export sales to its total sales.

3 Certification

Applications will be considered only when a senior executive of the applying firm signs the form on the last page of this brochure (or a reasonable facsimile thereof) confirming that all information provided in support of the application can be substantiated. Applicants should also note that a small portion of the firms applying for the award may be asked to provide an auditor's certificate at a later date. For the purpose of this application, however, an auditor's certificate is not required.



All financial information provided by an applicant will be treated in a commercially-confidential manner and will not be released to outside organizations without the specific consent of the applicant.

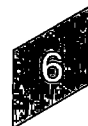
4 Presentation of Awards

The Canada Export Awards will be presented by the Minister for International Trade at a special presentation ceremony to be held on October 3, 1988 in Calgary in conjunction with the Annual Meeting of the Canadian Exporters' Association.

5 Nomination

Individuals, associations, organizations or governments may nominate firms for a Canada Export Award. Nominators must ensure that the name of a senior official and the Canadian headquarters address of the firm are made known to the Canada Export Award Program Office (address appears in Section 6) no later than May 20, 1988 to permit notification of the firm and completion of the application by the firm nominated.

Firms do not need to be nominated to apply.



Closing Date for Application

Applications will only be considered once a year. Applications must be complete and self-contained and should not rely on or make reference to documents not submitted with the application. Only those applications received at the following address post-marked on or before **June 24, 1988** will be accepted:

Canada Export Award Program
Trade Development Liaison and Special Projects Division (TPL)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Telex No. 053-3745
Facsimile No. (613) 996-9103

For more information, please call toll free 1-800-267-8376.



THE APPLICATION

For comparison purposes, we request that applicants restrict their application to the space provided on the form.



Name and address of the Canadian headquarters of the organization applying for the award. This is the name which will be used in the Canada Export Award citation and subsequent publicity. Please indicate official spelling:

Company

Address

City

Province

Postal Code

Telex/Facsimile No.

Name of Chief Executive Officer/President

Name and telephone number of working contact



If a division, branch or subsidiary is applying for the award, state the name and address of the immediate parent explaining why the subsidiary, rather than the "parent" organization, is submitting the application:



3

Please check group that best describes your firm's export activities:

- Agricultural and food processing
- Manufacturer of consumer products
- Manufacturer of industrial products
- Manufacturer of resource products
- Information processing and telecommunications
- Services (including service to exporters)
- Resources
- Other

4

Description of the applicant's business (e.g. manufacturer of communications equipment, metal fabricator, market researcher, engineering consultant, provider of services for exporters, etc.):

5

Description of the goods or services exported. Trading houses should give details of their clients including the nature of products handled for each:

6

Average number of employees in 1987:

7

Number of years exporting:

- 3-5 years
- 6-10 years
- More than 10 yrs

8

Recent export sales performance:

Year	Export Sales f.o.b. Plant	Percentage Change from Previous Year	Canadian Content as a Percentage of the Value of Export Sales	Total Sales	Exports as Percentage of Total	Volume of Exports (e.g., tons, etc.)
------	---------------------------	--------------------------------------	---	-------------	--------------------------------	--------------------------------------

1987

1986

1985

NOTE: All sales figures should be reported in Canadian dollars.





9

Profile of markets:

List the firm's five most important markets by order of rank in sales (f.o.b. plant) at the end of 1987. For each of these, indicate the value of sales and description of the single most important product or service supplied in that market:

Market	1987 Sales		1986 Sales		1985 Sales	
	Total	Major Product	Total	Major Product	Total	Major Product
e.g., U.S.A.	\$10.5M		\$9.5M		\$8.2M	
video displays		\$8.0M		\$7.0M		\$5.5M

10

For those markets listed in the foregoing table which are "new," to the extent that they were successfully entered within the past three years, describe for each market, as briefly as possible in point form:

a. length of time required to gain successful entry:

b. major obstacles overcome:

c. nature of foreign competition:

d. the product or service and whether any long term contracts were obtained:

e. primary means of market entry, e.g. joint ventures, trading houses:





11

For each **new product** or **service** successfully introduced into the export market within the past three years, **describe briefly in point form:**

a. whether the product or service was introduced to one of the firm's "traditional" markets or to a "new" market:

b. if the new product or service displaced a competitor's product or an earlier version of the same product:

c. nature of foreign competition:

d. how the market for the product or service was identified:

e. the key to the successful introduction of the product or service (e.g., price, reliability, promotion, financing, etc.):



12

Service-oriented firms: Firms assisting or providing export support through financing, transportation, market promotion or related services should describe contributions which have been vital to the export success of Canadian companies with which they have been associated:

13

State locations in countries outside Canada at which the organization has offices and/or manufacturing facilities that support the firm's exporting effort:



14

Applicants may wish to support their application with photographs of the products or projects involved, and relevant promotional material which would assist the selection committee in its consideration of the application (no video tape submission at this stage please). **These materials will not be returned unless specifically requested.**

15

Name of person(s) who could accept award:

CERTIFICATION:

I hereby certify that the information contained in this application can be substantiated.

Name of senior executive submitting the application:

Mr.
Mrs.
Ms.

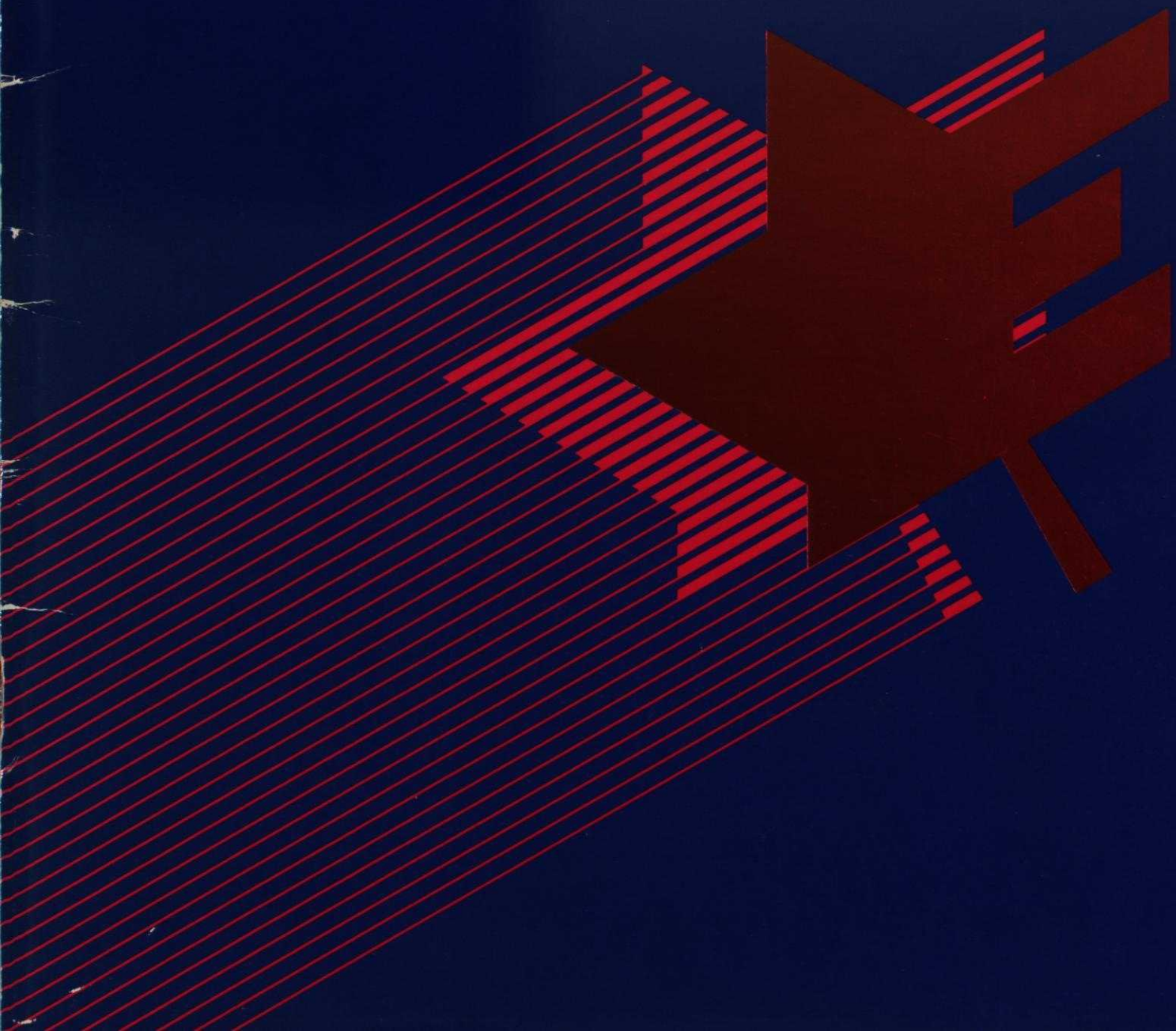
Official Title: _____

Signature

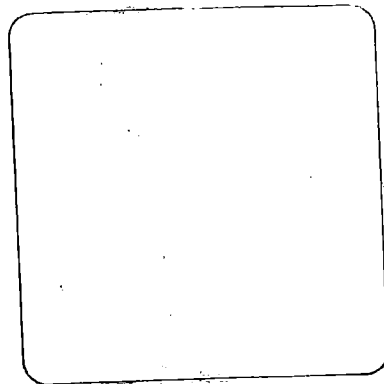
Date



1 9 8 8 P R I X D ' E X C E L L E N C E À
L ' E X P O R T A T I O N C A N A D I E N N E



L'EXCELLENCE DANS L'EXPORTATION



LE PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

Récipiendaires du prix d'excellence à l'exportation canadienne

1985

B. Terlioth + CIE
(Canada) Inc.
Babcock & Wilcox Canada
Canterra Engineering Ltd.
CEGIR
Develcon Electronics Ltd.
Electrovert Ltée
Faultless-Doerner
Manufacturing Inc.
Fletcher's Fine Foods Ltd.
Linear Technology Inc.
Polymér International
(N.S.) Limited
Process Technology
Limited
XCAN Grain Ltd.

1986

Canada Packers Inc.
Canadian Foremost Ltd.
Cansulex Limited
Capsule Technology
International Ltd.
Cognos
La Compagnie Chimique
Shell Canada
Coopérative Fédérée
de Québec
ILCO UNICAN
INCORPORATED
MacDonald Dettwiler and
Associates Ltd.
La Monnaie Royale
Canadienne
Peter Bawden Drilling Ltd.
SR TELECOM

1987

Abegweit Seafoods Inc.
Connaught Laboratories
Limited
Exeltor Inc.
Fishery Products
International Limited
Hybrid Turkeys Inc
Knelson International
Sales Inc.
Lab-Volt Limitée
Noranda Forest Sales Inc.
Saskatoon Chemicals Ltd.
Société radiochimique
Systèmes Énergétiques
C-E Canada
WESTRONIC INC.

Le Canada est une nation commerçante, le tiers de son produit national brut étant généré par l'exportation de biens et de services. Il est donc juste de rendre hommage aux entreprises canadiennes qui sont parvenues à augmenter considérablement leur volume d'exportation.

Depuis sa création en 1983, soixante-cinq sociétés, qu'il s'agisse de multinationales ou de petites et moyennes entreprises, ont mérité le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Elles représentent toutes les régions du Canada et de nombreux secteurs industriels, tels la fabrication de produits de base, la transformation des ressources naturelles, l'électronique, l'aérospatiale, le matériel industriel, les produits alimentaires et les services d'ingénierie.

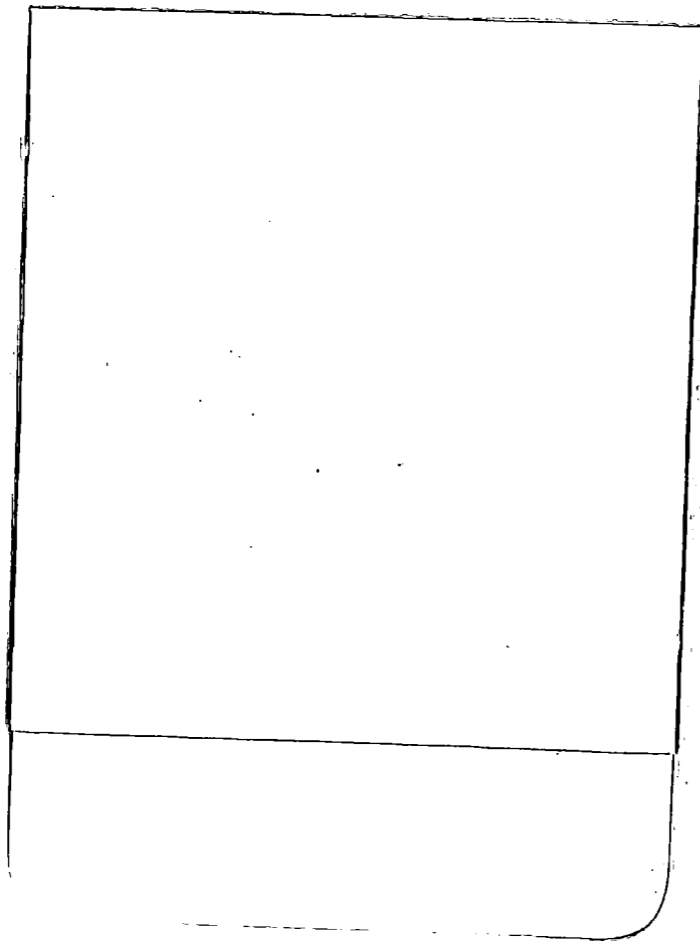
Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne honore les firmes canadiennes qui non seulement ont augmenté leur volume d'exportation, mais qui ont aussi exporté avec succès de nouveaux produits ou accédé à de nouveaux marchés.

Chaque année, le ministre du Commerce extérieur présente des prix à un nombre limité de firmes d'exportation choisi par un comité de sélection constitué de Canadiens éminents. Les critères de sélection du comité sont basés sur les performances supérieures dans le domaine de l'exportation.

Le prix est constitué d'une plaque portant l'emblème du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, ainsi qu'une brève mention des réalisations de la firme. Les récipiendaires du prix peuvent utiliser l'emblème sur leur papier à en-tête, dans leur publicité et autres véhicules de promotion, pour une période s'étendant sur trois ans après la présentation du prix. On fera de la publicité sur le plan national et régional pour les sociétés primées.

Le symbole du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, associé au nom de la firme, rappellera aux Canadiens l'importance du domaine de l'exportation tout en reconnaissant les réalisations exceptionnelles du récipiendaire.





RENSEIGNEMENTS ADMINISTRATIFS

1

Admissibilité

Sont admissibles toutes les firmes ou leurs divisions établies au Canada, qui exportent des biens ou des services **depuis au moins trois ans**. Le comité de sélection acceptera également les candidatures des entreprises qui offrent des services à l'exportation comme les banques, les sociétés de transport et les firmes qui s'occupent d'études de marchés, d'emballage et de promotion.

Seules les réalisations attribuables à la firme candidate seront prises en considération. Le candidat ne doit pas inclure dans les données qu'il présente les produits vendus à une entreprise qui les intègre ensuite à un produit d'exportation. Il peut cependant y avoir des exceptions dans les cas où les fabricants de composantes principales peuvent prouver qu'ils se chargent eux-mêmes de promouvoir à l'étranger un de leurs produits qui est ensuite incorporé au produit fini de l'exportateur. La valeur des ventes de l'exportateur peut alors être calculée dans les revenus d'exportation de ces fabricants.

NOTE : Seules les firmes qui n'ont pas reçu un prix d'excellence au cours des trois dernières années peuvent présenter leur candidature.



2 Critères de sélection

Le comité de sélection s'attachera aux preuves concrètes d'une réalisation importante dans le domaine de la vente de biens ou de services sur les marchés étrangers, ainsi qu'aux aspects particuliers qui méritent l'attention dans les domaines de la promotion, du financement ou de l'aide à l'exportation de produits canadiens. Le comité se basera sur les critères suivants, sans toutefois s'y limiter :

- a. le rythme de progression des exportations de la firme (au cours de ses trois dernières années financières);
- b. l'implantation sur de nouveaux marchés;
- c. l'introduction de nouveaux produits d'exportation sur les marchés étrangers.

Seront également pris en considération d'autres facteurs qui contribuent au bien-être économique du Canada ou à l'importance de la firme sur les marchés d'exportation. On peut citer, entre autres :

- l'importance du contenu canadien;
- la gamme des marchés;
- la conservation des marchés face à une forte concurrence étrangère; et
- la part des exportations dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

3 Attestation

Les candidatures ne seront acceptées que si un cadre supérieur de la société candidate signe le formulaire qui se trouve à la dernière page de la présente brochure (ou une reproduction adéquate), confirmant ainsi que tous les renseignements fournis à l'appui de la candidature peuvent être vérifiés. Il convient également de noter qu'un petit nombre de sociétés candidates pourrait avoir à fournir un certificat de vérification à une date ultérieure. Ce certificat n'est cependant pas nécessaire pour poser sa candidature.



Tous les renseignements de nature commerciale et financière fournis par les candidats seront traités de manière confidentielle et ne seront divulgués à des organismes tiers qu'avec le consentement exprès du candidat.

4 Remise des prix

Le ministre du Commerce extérieur présentera les prix au cours d'une manifestation spéciale qui aura lieu à Calgary le 3 octobre 1988, dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

5 Mises en nomination

Des particuliers, des associations, des organismes et les gouvernements peuvent mettre des firmes en nomination pour les prix. Par conséquent, les présentateurs doivent faire parvenir au bureau du Prix d'excellence à l'exportation canadienne (à l'adresse ci-dessous), le 20 mai 1988 au plus tard, le nom d'un cadre supérieur de la firme proposée et l'adresse de son siège social au Canada afin qu'elle puisse être prévenue et avoir le temps de remplir le formulaire de candidature.

Il n'est pas nécessaire qu'une firme ait été mise en nomination pour qu'elle présente sa candidature.



Date limite de présentation des candidatures

Les candidatures ne seront examinées qu'une fois par an. Les candidats sont vivement priés de faire parvenir les renseignements nécessaires et complets à l'adresse ci-dessous le plus tôt possible. Tout document mentionné dans le formulaire de candidature doit accompagner l'envoi. Seules les demandes oblitérées au plus tard le **24 juin 1988** seront acceptées à :

Prix d'excellence à l'exportation canadienne
Direction de la liaison et des projets spéciaux —
Expansion du Commerce (TPL)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Télex no. 053-3745
Facsimilé no. (613) 996-9103

**Pour obtenir plus de renseignements, composez sans frais
le 1-800-267-8376.**



FORMULAIRE DE CANDIDATURE

Afin de faciliter la comparaison entre les candidatures, les candidats sont priés d'utiliser uniquement l'espace prévu dans le formulaire.

1

Nom de la société candidate et adresse de son siège social au Canada.
Comme le nom indiqué ici figurera dans la citation accompagnant le prix et dans la publicité qui suivra, prière d'inscrire le nom officiel :

Nom de l'entreprise

Adresse du siège social

Ville

Province

Code postal

Télex et n° de facsimilé

Nom et numéro de téléphone du contact

Nom du cadre supérieur

2

Si la candidature est présentée par une division, une succursale ou une filiale plutôt que par la maison mère, donnez le nom et l'adresse de cette dernière et fournissez les raisons qui expliquent la candidature de la filiale, division ou succursale :



3

Laquelle des mentions suivantes correspond le plus aux activités tournées vers l'exportation de votre entreprise :

- Agriculture et traitement des aliments
- Fabrication de produits de consommation
- Fabrication de produits industriels
- Fabrication de produits à base de ressources
- Traitement de l'information et télécommunications
- Services (y compris les services aux exportateurs)
- Ressources
- Autres

4

Genre d'entreprise (matériel de télécommunications, métallurgie, études de marchés, services d'experts-conseils, services aux exportateurs, etc.) :

5

Description des biens ou des services exportés. Pour les maisons de commerce, donnez les détails concernant les clients, y compris la nature de leurs produits :



6

Nombre moyen d'employés en 1987 :

7

Années d'expérience à l'exportation :

- 3 à 5 ans
- 6 à 10 ans
- plus de 10 ans

8

Bilan des exportations récentes :

Année	Exportations f.o.b. usine	Différence par rapport à l'année précédente (%)	Biens ou services exportés : valeur du contenu canadien (%)	Total des ventes	Part des exportations dans le total (%)	Volume des exportations (tonnes, etc.)
-------	---------------------------	---	---	------------------	---	--

1987

1986

1985

NOTE : Donner les chiffres des ventes en dollars canadiens.



9

Description des marchés :

Énumérez par ordre d'importance les cinq plus grands marchés de la firme (ventes f.o.b. usine) à la fin de 1987 et indiquez pour chacun la valeur des ventes du principal produit ou service fourni :

Marché ou Produit	Ventes 1987		Ventes 1986		Ventes 1985	
	Total	Produit principal	Total	Produit principal	Total	Produit principal
Par ex., États-Unis	10,5 M \$		9,5 M \$		8,2 M \$	
Matériel vidéo		8,0 M \$		7,0 M \$		5,5 M \$

10

Pour les "nouveaux" marchés mentionnés dans le tableau précédent, c'est-à-dire ceux qui ont été pénétrés avec succès au cours des trois dernières années, décrivez aussi brièvement que possible et de manière schématique :

a. le temps qu'il a fallu pour s'y implanter :

b. les principaux obstacles surmontés :

c. la nature de la concurrence étrangère :

d. le produit ou le service; précisez également si des contrats à long terme ont été signés :

e. les principaux moyens utilisés pour pénétrer les nouveaux marchés, par exemple des coentreprises ou des maisons de commerce :





11

Pour chacun des **produits** ou des services introduits avec succès sur le marché d'exportation au cours des trois dernières années, **expliquez brièvement et de manière schématique** :

a. s'il a été introduit sur l'un des marchés déjà existants de la firme ou sur un nouveau marché :

b. s'il a supplanté un produit concurrent ou un modèle antérieur du même produit :

c. la nature de la concurrence étrangère :

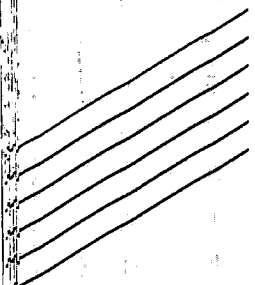
d. comment le marché pour ce nouveau produit ou service a été trouvé :



e. l'élément clé du succès de l'implantation du nouveau produit ou service (prix, fiabilité, promotion, financement, etc.) :

12

Entreprises de services: Toute entreprise fournissant des services à l'exportation, tels le financement, le transport, la publicité ou d'autres services connexes, devrait décrire le rôle vital qu'elle a joué dans la croissance du volume d'exportation des entreprises canadiennes qui ont fait appel à ses services :



13

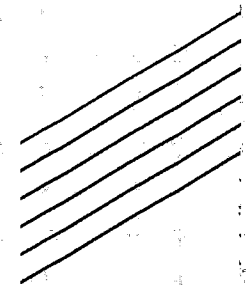
Énumérez les localités étrangères où la firme a des bureaux ou des usines qui l'assistent dans ses efforts d'exportation :

14

Les candidats peuvent s'ils le désirent étayer leur candidature de photographies des produits ou projets en cause, et de matériel publicitaire pertinent qui pourrait être utile au comité de sélection (prière de ne pas envoyer de vidéo à cette étape du processus). **Ces documents ne seront retournés aux candidats que si ces derniers en font la demande expresse.**

15

Nom de la personne qui pourrait accepter le prix :



ATTESTATION

Je certifie par la présente que l'information contenue dans cette demande est exacte et peut être vérifiée.

Nom du cadre supérieur qui soumet la demande :

M.

Mme

Mlle _____

Titre officiel : _____

Signature

Date