

*À l'affût de  
nouveaux  
marchés avec le  
PDME*

# Programme de développement des marchés d'exportation



**Equipe Canada • Team Canada**

## Guide du PDME

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01003362 2

DOCS  
CA1 EA62 97P62 EXF  
Program for export market  
development : PEMD handbook  
58528831

## MESSAGE DU MINISTRE



En tant que ministre du Commerce international, j'ai à coeur d'améliorer les services pour aider les entreprises canadiennes à réussir sur de nouveaux marchés. Nous adoptons une démarche coopérative à l'égard du développement du commerce international. Cette démarche de l'Équipe Canada concerne tous les paliers de gouvernement qui collaborent avec le secteur privé pour vous ouvrir la voie au succès à l'échelle internationale.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est un exemple de la manière dont le gouvernement et les entreprises peuvent collaborer afin de réduire les risques pour les sociétés qui s'implantent sur les nouveaux marchés d'exportation. Le PDME peut vous aider à exploiter des débouchés sur les marchés étrangers en partageant le coût des activités de développement des marchés d'exportation, comme la participation aux foires commerciales et la démonstration de produits. Bien qu'on demande le remboursement de cette aide, les entreprises n'ont pas à rembourser avant d'avoir réussi à faire des ventes à l'exportation.

Le PDME présente un bilan impressionnant. Pour chaque dollar investi, on a réalisé un bénéfice net de 100 % dans les ventes. En fait, les ventes signalées par les entreprises qui ont reçu une aide du PDME se sont chiffrées à plus de 11,5 milliards de dollars.

Je vous invite à profiter de l'appui financier du PDME ainsi que de la gamme étendue des services offerts à nos bureaux, au Canada et dans n'importe laquelle de nos 125 missions dans le monde. Le gouvernement vous aide à établir le cadre nécessaire pour faire du commerce à l'étranger, maintenant c'est à vous de saisir les innombrables possibilités qui se présentent.

Je vous souhaite beaucoup de succès dans vos activités d'exportation.



Équipe Canada + Team Canada

*Sergio Marchi*  
L'honorable Sergio Marchi

Octobre 1997

# Programme de développement des marchés d'exportation

## Guide du PDME



Équipe Canada • Team Canada

*Programme  
administré  
conjointement par :*  
le ministère des  
Affaires étrangères  
et du Commerce  
international  
Industrie Canada

Imprimé au Canada



*Papier recyclé*



*Recyclable*

## *Table des matières*

<b>BUT ET OBJECTIF</b>	<b>1</b>
Structure	1
Contribution remboursable	2
Application du programme	2
Guide	2
<b>STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS</b>	<b>3</b>
Point de contact	3
Limites de contribution	3
Admissibilité des sociétés	3
Requérants non admissibles	4
Admissibilité des projets	4
Plan de commercialisation internationale	5
Activités non admissibles	5
Évaluation	6
Coûts admissibles	6
Coûts non admissibles	7
Examen des projets	7
Où et quand soumettre une demande	7
Période d'activité	7
Exigences de production de rapports sur les recettes et les ventes	8
Modalités de remboursement	8
Autres exigences administratives	8
<b>ENTREPRISES NOVICES À L'EXPORTATION</b>	<b>9</b>
Point de contact	9
Limites de contribution	9
Admissibilité des sociétés	9
Requérants non admissibles	10
Activités non admissibles	10
Coûts admissibles	10
Coûts non admissibles	10
Où et quand soumettre une demande	10
Période d'activité	11
Exigences de production de rapports sur les recettes et les ventes	11
Modalités de remboursement	11
Autres exigences administratives	11

<b>SOUSSIONS POUR PROJETS D'IMMOBILISATIONS</b>	<b>12</b>
Point de contact	12
Limites de contribution	12
Admissibilité des sociétés	12
Requérants non admissibles	13
Admissibilité des projets	13
Évaluation	14
Coûts admissibles	14
Coûts non admissibles	15
Où et quand soumettre une demande	15
Avis d'intention de soumettre une demande	15
Période d'activité	15
Exigences de production de rapports	
sur les recettes et les ventes	15
Modalités de remboursement	16
Autres exigences administratives	16
<b>ACTIVITÉS DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES</b>	<b>17</b>
Point de contact	17
Admissibilité	17
Associations agro-alimentaires	17
<b>AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES</b>	<b>18</b>
Marche à suivre pour soumettre une demande	18
Traitement des demandes	18
Entente légale	18
Demandes de paiement	19
Rapport sur les activités du projet et sur le marché	19
Dispositions relatives à la vérification	19
<b>ANNEXE : COORDONNÉES UTILES</b>	<b>20</b>
Centres du commerce international	20
InfoCentre	23

# But et objectif

**E**ssentiellement, 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 constitue 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 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 de services canadiens en couvrant une partie des coûts que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient pas engager seules, réduisant ainsi les risques liés à la pénétration d'un marché étranger.

En établissant une relation de partenariat entre le gouvernement et l'entreprise, le programme permet à cette dernière d'étudier son marché cible dans une perspective à long terme. 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 entreprises 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 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 prenant à sa charge 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 canadiennes satisfaisant aux critères d'admissibilité du PDME.



Equipe Canada • Team Canada

## **CONTRIBUTION REMBOURSABLE**

Le partenariat entre le PDME et les entreprises canadiennes prend la forme d'un investissement dans une société canadienne décidée à se développer sur les marchés internationaux. Ce n'est pas une subvention, ni un prêt, non plus qu'une prestation, mais plutôt une contribution remboursable. Les modalités de remboursement sont définies en fonction des ventes additionnelles réalisées par la société bénéficiaire ou selon les 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 les Centres de commerce international.

Au Québec, les bureaux régionaux du Bureau fédéral de développement régional (Québec) participent à l'application 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 mise en oeuvre du programme.

# Stratégie de développement des marchés

## **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, découle de la nécessité d'une planification commerciale à plus long terme pour faire face à la concurrence croissante sur les marchés internationaux.

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

Cette façon de procéder réduit la charge administrative de la société, rendant ainsi 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. Elle permettra aussi 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, considère les besoins particuliers des secteurs de la fabrication, des services et des technologies de pointe.

## **LIMITES DE CONTRIBUTION**

- La contribution annuelle du PDME doit se situer entre 5 000 et 50 000 dollars par demande.
- Les sociétés sont limitées à une demande approuvée par exercice financier du gouvernement, lequel exercice va du 1<sup>er</sup> 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 accordée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 000 dollars et inférieur à 10 millions de dollars et/ou 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 sociétés, 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 chaque fois qu'elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada par le passé.

Les sociétés doivent aussi avoir :

- la capacité éprouvée de réaliser le plan tout en poursuivant leurs activités régulières au Canada 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, à savoir, notamment, un fonds de roulement, une valeur nette et des marges bénéficiaires suffisants pour financer les activités de développement des marchés;
- une capacité de production suffisante (du produit ou du service) 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 p. 100. (les maisons de commerce ou agents doivent détenir les droits sur les produits).

#### **REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES**

Les requérants non admissibles comprennent 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 p. 100 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 s'appuyer sur un plan de commercialisation internationale 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 comprendre plus qu'un seul type d'activité, p. ex. des visites;
- le chiffre d'affaires prévu 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 INTERNATIONALE**

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 soumis 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 comprendre 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 commercialiser ainsi que 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, notamment la stratégie globale et les méthodes envisagées ainsi qu'une brève description de chacune des activités de développement des marchés proposées (y compris celles pour lesquelles aucune aide du PDME n'est demandée);
- 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 de repérage. 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, repérage des possibilités de soumission pour des projets d'immobilisations, etc.) et ne doivent pas représenter toute l'aide demandée.
- Les activités faisant déjà l'objet d'une aide financière directe ou indirecte de la part d'une administration publique municipale, provinciale ou fédérale, y compris le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

## **ÉVALUATION**

Le personnel des Centres de commerce international a reçu la formation nécessaire pour pouvoir travailler de façon efficace avec ses 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 au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et à Industrie Canada en poste tant à Ottawa que dans la région où la demande est évaluée;
- évaluation des avantages pour le Canada dans son ensemble, c.-à-d. les possibilités d'exportation directe de biens et de services, le potentiel de sous-traitance, etc.;
- tout autre facteur qui, de l'avis de l'agent, peut avoir une incidence significative sur le projet.

## **COÛTS ADMISSIBLES**

Les dépenses raisonnablement engagées dans le cadre de l'exécution du plan de commercialisation internationale peuvent être admissibles à de l'aide, à condition de rester dans les limites des pratiques commerciales courantes. Ces dépenses doivent être détaillées dans l'entente de contribution.

Les coûts partagés admissibles (50 p. 100) comprennent 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;
- 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 assumer tous les autres frais.

## **COÛTS NON ADMISSIBLES**

Le PDME ne couvrira pas :

- le coût des produits (y compris 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);
- la TPS.

## **EXAMEN DES PROJETS**

Les projets approuvés seront réexaminés par un agent d'un Centre de commerce international tous les six mois; cette mesure 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 l'objet initial de l'entente et d'avoir été soumises et approuvées par écrit avant d'être entreprises. Il en va ainsi des changements qu'on voudrait apporter au plan de commercialisation initial pour répondre à une évolution des conditions du marché.

## **OÙ ET 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 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 fait l'objet 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 d'aide à venir 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 réalisée, 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 stipule que le remboursement de la contribution du PDME est calculé sur la base de 4 p. 100 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 de 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**

- |  |              |
|--|--------------|
| ■ MARCHÉ À SUIVRE POUR LA DEMANDE                      | Voir page 18 |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES                              | Voir page 18 |
| ■ ENTENTE LÉGALE                                       | Voir page 18 |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT                                 | Voir page 19 |
| ■ RAPPORT SUR LES ACTIVITÉS DU PROJET ET SUR LE MARCHÉ | Voir page 19 |
| ■ DISPOSITIONS RELATIVES À LA VÉRIFICATION             | Voir page 19 |

# 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 ne possèdent pas une vaste expérience en matière d'exportation et même qu'elles n'ont peut-être pas les compétences qu'il faut pour exporter ou pour réaliser les études de marché nécessaires afin d'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 dollars par demande.
- Les entreprises sont limitées à une demande approuvée par exercice financier (du 1<sup>er</sup> 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 chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 000 dollars et inférieur à 10 millions de dollars et/ou 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 sociétés, 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 dont le contenu canadien représente au moins 50 p. 100 du contenu total (les maisons de commerce ou agents doivent détenir les droits sur les produits);
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement chaque fois qu'elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada par le passé.

#### **REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES**

Les requérants non admissibles comprennent 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 p. 100 des actifs ».

#### **ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES**

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

#### **COÛTS ADMISSIBLES**

Le PDME couvrira jusqu'à concurrence de 50 p. 100 :

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

#### **OÙ ET 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, il faut s'adresser au 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 six mois plus tard.

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

## **EXIGENCES 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 fait l'objet 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 d'aide à venir 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 doit être remis 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 stipule que le remboursement de la contribution du PDME est calculé sur la base de 4 p. 100 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**

- |  |              |
|--|--------------|
| ■ MARCHE À SUIVRE POUR LA DEMANDE                      | Voir page 18 |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES                              | Voir page 18 |
| ■ ENTENTE LÉGALE                                       | Voir page 18 |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT                                 | Voir page 19 |
| ■ RAPPORT SUR LES ACTIVITÉS DU PROJET ET SUR LE MARCHÉ | Voir page 19 |
| ■ DISPOSITIONS RELATIVES À LA VÉRIFICATION             | Voir page 19 |

# 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 faire face à la concurrence étrangère dans le cadre de soumissions pour de grands projets d'immobilisations à l'extérieur du Canada.

Est aussi admissible la préparation de propositions pour des projets entrepris par exemple dans les pays à économie 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 des 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 coentreprises à l'étranger, ni pour des propositions spontanées, non plus que pour des soumissions ou des propositions dans les cas où il n'y a pas d'entreprises concurrentes étrangères qui soumissionnent ou sont considérées pour le projet.

## **LIMITES DE CONTRIBUTION**

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

## **ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS**

La préférence sera accordée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 000 dollars et inférieur à 10 millions de dollars et/ou 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 sociétés, 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 dont le contenu canadien représente au moins 50 p. 100 du contenu total (les maisons de commerce ou agents doivent détenir les droits sur les produits);
- avoir satisfait toutes les exigences en matière de production de rapports et de remboursement chaque fois qu'elles ont reçu de l'aide du gouvernement du Canada par le passé.

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 du PDME. Toutefois, sa participation éventuelle au 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 comprennent 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 p. 100 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 possible 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 couramment disponibles dans le commerce;
- quand les fonds demandés par le requérant visent les coûts de 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 :

- le fait qu'une soumission soit nettement plus importante et qu'elle implique davantage de risques qu'une soumission que la société aurait pu présenter en temps normal;
- l'apport différentiel du projet et la capacité du requérant de décrocher le projet et de le mener à bien;
- le fait que la soumission comporte des chances de réussite raisonnables;
- dans les cas de consortiums temporaires, l'évaluation de chaque société du consortium en regard des 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 d'allocation de dépenses, de 150 dollars lors d'un séjour à l'étranger (250 dollars au Japon et 200 dollars 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 p. 100 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 traduction;
    - messageries internationales et expédition de matériel d'appoint et de documents officiels se rapportant au projet;
    - 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 p. 100 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);
- la TPS.

## **OÙ ET QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE**

Les demandes, ou les avis d'intention de soumettre une demande, doivent être déposés 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 D'INTENTION DE SOUMETTRE UNE DEMANDE**

Le calendrier des appels d'offres internationaux étant souvent serré, un avis écrit d'intention de soumettre une demande (par courrier, télécopieur ou téléscripateur) 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 d'intention de soumettre une demande remplie 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 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 fait l'objet 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 d'aide à venir 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 doit être remis 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 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 visée par l'aide.

Toutefois, dans les cas où la valeur du contrat obtenu est inférieure à 10 p. 100 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**

- |   |              |
|---|--------------|
| ■ MARCHÉ À SUIVRE POUR LA DEMANDE                         | Voir page 18 |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES                                 | Voir page 18 |
| ■ ENTENTE LÉGALE  | Voir page 18 |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT                                    | Voir page 19 |
| ■ RAPPORT SUR LES ACTIVITÉS DU<br>PROJET ET SUR LE MARCHÉ | Voir page 19 |
| ■ DISPOSITIONS RELATIVES À LA VÉRIFICATION                | Voir page 19 |

# Activités des associations commerciales

## *Aide destinée aux associations commerciales ou industrielles nationales au titre des activités spéciales*

### **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 *ou*

Direction de la promotion des biens et services culturels et éducationnels (ACP)

Téléphone : (613) 944-1608

Télécopieur : (613) 943-2058

### **ADMISSIBILITÉ**

Le dépliant intitulé Activités des associations commerciales, qui décrit notamment la marche à suivre pour présenter une demande, 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 effectivement une demande d'aide, il est préférable de faire examiner la proposition par un agent de projet. Le volet Activités des associations commerciales s'adresse aux associations commerciales ou industrielles de grande importance ou nationales 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 comprendre entre autres des activités visant la promotion de l'ensemble des produits ou services fournis par les membres de l'association, 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 de 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 de grande envergure ou nationales dans le cadre d'une initiative conjointe d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada et du MAECI. 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

## **MARCHE À SUIVRE POUR SOUMETTRE UNE DEMANDE**

Les entreprises sont invitées 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 est en mesure de fournir des renseignements à jour et des conseils quant aux mérites de la proposition du point de vue du marché. On peut obtenir un Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada auprès 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 effectivement une demande.

## **TRAITEMENT DES DEMANDES**

Les demandes remplies sont confiées 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 pourront compter sur un appui tant et aussi longtemps qu'elles n'auront pas obtenu l'approbation écrite sous forme d'une entente légale.

Une assurance verbale ne peut être accordée en aucun temps.

## **ENTENTE LÉGALE**

Une fois la demande d'aide du PDME approuvée, l'entreprise requérante et le gouvernement du Canada signeront une entente légale qui précisera les activités financées, la période d'activité avec les dates d'entrée en vigueur et d'expiration, les coûts admissibles, le marché cible, les exigences 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 procéder aux 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 pour toutes les activités au moins tous les six mois durant la période d'activité.

## **RAPPORT SUR LES ACTIVITÉS DU PROJET ET SUR LE MARCHÉ**

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 sur les activités du projet et sur le marché. 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 sur les activités du projet et sur le marché n'aura pas été dûment rempli et présenté.

## **DISPOSITIONS RELATIVES À LA 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

## Coordonnées utiles

### **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, 5<sup>e</sup> rue sud-ouest, 11<sup>e</sup> étage  
Calgary (Alberta) T2P 3S2  
Téléphone (403) 292-6660 / Télécopieur (403) 292-4578

#### **COLOMBIE-BRITANNIQUE**

300, rue West Georgia, bureau 2000  
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1  
Téléphone (604) 666-0434 / Télécopieur (604) 666-8330

#### **MANITOBA**

330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> 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, 4<sup>e</sup> 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) 566-7443 / Télécopieur (902) 566-7450

## **QUÉBEC**

5, Place Ville-Marie, 7<sup>e</sup> étage, bureau 700  
Montréal (Québec) H3B 2G2  
Téléphone (514) 496-INFO / Télécopieur (514) 283-8794

ou

### **BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)**

#### **Abitibi-Témiscamingue**

906, 5<sup>e</sup> avenue  
Val-d'Or (Québec) J9P 1B9  
Téléphone (819) 825-5260 / Télécopieur (819) 825-3245

#### **Bas-Saint-Laurent / Gaspésie / Îles-de-la-Madeleine**

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

#### **Côte-Nord**

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

#### **Estrie**

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

#### **Laval / Laurentides / Lanaudière**

2540, boulevard Daniel-Johnson, bureau 204  
Laval (Québec) H7T 2F3  
Téléphone (514) 973-6844 / Télécopieur (514) 973-6851

#### **Mauricie / Bois-Francs**

Place du Centre  
150, rue Marchand, bureau 502  
Drummondville (Québec) J2C 4N1  
Téléphone (819) 478-4664 / Télécopieur (819) 478-4666

**Mauricie / Bois-Francs**

Le Bourg du Fleuve  
25, rue des Forges, 4<sup>e</sup> étage  
Trois-Rivières (Québec) G9A 2G4  
Téléphone (819) 371-5182 / Télécopieur (819) 371-5186

**Montérégie**

1111, rue St-Charles ouest, bureau 411  
Longueuil (Québec) J4K 5G4  
Téléphone (514) 928-4088 / Télécopieur (514) 928-4097

**Montréal**

800, Place Victoria, bureau 3800, C.P. 247  
Montréal (Québec) H4Z 1E8  
Téléphone (514) 283-2500 / Télécopieur (514) 283-3302

**Outaouais**

259, boulevard St-Joseph, 2<sup>e</sup> étage  
Hull (Québec) J8Y 6T1  
Téléphone (819) 994-7442 / Télécopieur (819) 994-7846

**Québec / Chaudière-Appalaches**

905, Dufferin, 2<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5M6  
Téléphone (418) 648-4726 / Télécopieur (418) 648-7291

**Saguenay / Lac-Saint-Jean**

170, rue St-Joseph sud, bureau 203  
Alma (Québec) G8B 3E8  
Téléphone (418) 668-3084 / Télécopieur (418) 668-7584

**SASKATCHEWAN**

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

ou

6<sup>e</sup> étage, 1919, promenade Saskatchewan  
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.