QUEEN
HF
3226
.A352
1977

~~COMMERCIAL CONFIDENTIAL~~ ~~COMMERCIAL CONFIDENTIEL~~

ANNUAL EVALUATION REPORT

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

RAPPORT ANNUEL D'ÉVALUATION

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Canada.
Entreprise Development Branch
Department of Industry Trade and Commerce
Ottawa, Canada - 1977

Direction d'expansion des entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada - 1977

ANNUAL EVALUTAION REPORT
PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

DEPARTMENT OF INDUSTRY TRADE & COMMERCE
LIBRARY
NOV 15 1977
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

RAPPORT ANNUEL D'ÉVALUATION
PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

PURPOSE OF REPORT

In accordance with Treasury Board direction, this report constitutes the annual review and evaluation of the Program for Export Market Development. The procedure followed was accepted by the Treasury Board based on a departmental proposal dated June 13, 1973. The actual evaluation is based on the format contained in a departmental document of August 2, 1973 with minor revisions and takes into account some constructive suggestions and changes resulting from discussions held with Treasury Board staff in January 1977.

BUT DU PRÉSENT RAPPORT

Conformément aux directives du Conseil du Trésor, le présent rapport constitue l'examen et l'évaluation annuels du Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD). Fondée sur une proposition ministérielle datée du 13 juin 1973, la méthode employée a été acceptée par le Conseil du Trésor. L'évaluation elle-même, sauf de légères retouches, suit les principes énoncés dans un document ministériel du 2 août 1973 et tient compte de certaines propositions et de changements découlant des entretiens qui se sont déroulés avec le Conseil du Trésor en janvier 1977.

INTRODUCTION

The Program for Export Market Development was initiated in 1971 to encourage Canadian companies to enter the export market or to undertake additional export activities by sharing the cost incurred and thus reducing the risks or uncertainties involved. The Crown contributions are repayable if export sales are generated. PEMD is a dynamic program which has grown and changed in response to export opportunities for Canadian products and services in world markets and to the needs of Canadian companies. The program now consists of six sections offering a wide range of assistance designed with particular market areas or marketing techniques in mind as outlined in the chart at Annex 1.

INTRODUCTION

Le Programme de développement des marchés a été lancé en 1971 en vue d'inciter les sociétés canadiennes à entrer sur le marché des exportations ou à prendre de nouvelles initiatives dans ce domaine; à cette fin, ce programme a prévue le partage des frais encourus par ces sociétés et, par le fait même, la réduction des risques ou des éléments d'incertitude que ces activités comportent. Les contributions de la Couronne sont remboursables si des ventes sur le marché des exportations se concrétisent. Le PEMD est un programme dynamique qui s'est développé et a été modifié à la faveur des occasions qu'offraient les marchés mondiaux aux exportations canadiennes de produits et de services, et pour répondre aux besoins des entreprises canadiennes. À l'heure actuelle, le programme se subdivise en six sections et offre une gamme étendue de formes d'aide conçues en fonction des secteurs commerciaux particuliers ou des techniques de commercialisation, comme en fait état le tableau de l'annexe 1.

Section A - Incentive for Participation in Capital Projects Abroad

This section shares eligible costs of precontractual activities, proposals, and the preparation of bids on specific capital projects anywhere outside Canada. Such opportunities can include industrial plants, power projects, hotels, airports, harbour facilities or other major turnkey ventures.

Section A - Stimulants visant la participation aux projets d'immobilisations à l'étranger

La présente section prévoit le partage des frais admissibles liés aux activités précontractuelles, aux offres, et à la préparation des soumissions relatives à des projets particuliers d'immobilisations n'importe où à l'étranger. Ces projets peuvent inclure les usines, les centrales électriques, les hôtels, les aéroports, les installations portuaires et d'autres grands projets clé en mains.

Section B - Assistance for Export Market Identification or Market Adjustment

This section is further divided into two sub-sections:

1. Overseas Market identification and
2. Marketing adjustment; these sections share the nonrecurring costs of adjusting sales and/or market strategies to new or unfamiliar market conditions.

Eligible costs shared include 50 per cent of economy air travel and a per diem for company employees carrying out the market identification or marketing adjustments.

Section B - Aide à l'étude des marchés d'exportation ou à l'adaptation à ces marchés

La présente section se divise en deux sous-sections:

1. Détermination des marchés d'exportation et
2. Rajustement commercial en fonction de ces marchés; ces sections prévoient le partage des frais non périodiques rattachés à l'adaptation des stratégies commerciales à des conditions nouvelles ou inhabituelles.

Les frais admissibles au partage comprennent 50% des frais de transport aérien en classe économique et une indemnité journalière de subsistance pour les employés de l'entreprise se livrant à des activités ayant pour but la détermination des marchés ou le rajustement commercial en fonction de ces marchés.

Section C - Incentive for Participation in Trade Fairs Abroad

This includes sharing the costs of exhibiting in established trade fairs and industrial expositions in which there is no official Canadian government participation.

Section C - Stimulants visant la participation à des expositions commerciales à l'étranger

Cette section comprend le partage des frais subis pour participer à des expositions et foires commerciales ou industrielles reconnues auxquelles le gouvernement du Canada ne participe pas.

Section D - Incentive for Incoming Foreign Buyers

This includes sharing the costs of bringing foreign personnel, with purchasing power or influence, to Canada or other agreed locations to influence an export purchasing decision.

Section D - Stimulants touchant les visites d'acheteur étrangers

Cette section comprend le partage des frais rattachés au fait d'amener au pays ou en d'autres endroits convenus du personnel étranger investi de pouvoirs d'achat ou d'influence, dans l'espoir qu'il influera sur les décisions ayant trait aux exportations.

Section E - Export Consortium Assistance

The objective of this section is to provide a financial incentive for Canadian manufacturers (especially small to medium-sized firms) towards studying and forming an export consortium. The formation of a consortium must be based on the continuing purpose of combining and improving export capabilities through economies of scale in marketing and productivity, improved competitive capability and increased export potentiel over and above that of individual firms acting separately. During 1976, two of the consortia established reported that they were now operating successfully and would require no further assistance from PEMD.

Section E - Aide aux consortiums d'exportation

Cette section a pour but de fournir un stimulant financier aux manufacturiers canadiens (particulièrement les petites et les moyennes entreprises) les incitant à étudier les possibilités qu'offrent les consortiums d'exportation et à en former. La formation d'un consortium doit se fonder sur l'objectif permanent de conjuguer et d'améliorer la pénétration des marchés étrangers en réalisant des économies d'échelle au niveau de la commercialisation et de la productivité, en portant la position concurrentielle et le potentiel d'exportation des entreprises au-delà de leurs possibilités si elles étaient laissés à elles-mêmes. Au cours de 1976, deux des consortiums établis ont indiqué qu'ils fonctionnaient maintenant de façon satisfaisante et que l'aide du PEMD ne leur sera désormais plus nécessaire.

INTERNATIONAL PERSPECTIVE AND PROGRAM DEVELOPMENT

The past year proved to be a difficult one for Canadian exporters to operate in the export markets of the world. The shift in the balance of payments has caused redistribution of wealth on a world scale. In many countries mounting trade deficits engendered current account imbalances, so that competition in export markets intensified. Surpluses in oil producing countries produced new opportunities and these are reflected in the demands on the program; for example, the increase in the number of applications to the Middle East and in the amount of money requested. Canada's major trading partners faced uncertainty as the expected economic recovery was delayed and it wasn't until the last quarter of the fiscal year that exports started to increase. In response to the need to make major export market adjustments during the year and to increase exports to offset Canada's balance of payments deficit, the Department publicized the program through Enterprise Canada 77 and other activities in order that a greater number of qualified small and medium-sized companies might enter the export markets, either

PERSPECTIVE INTERNATIONALE ET ÉLABORATION DU PROGRAMME

L'année dernière a été difficile pour les exportateurs canadiens. Les modifications de la balance des paiements ont entraîné une redistribution de la richesse à l'échelle internationale. Dans de nombreux pays, les déficits commerciaux croissants ont causé des déséquilibres des comptes courants, donnant lieu à une intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation. Des surplus réalisés par les pays producteurs de pétrole ont créé de nouvelles possibilités que reflètent les demandes adressées au gouvernement dans le cadre du programme, par exemple le nombre accru de demandes relatives à la mise en oeuvre de projets au Moyen-Orient et l'importance des sommes requises à cet effet. Les grands partenaires commerciaux du Canada ont vécu dans un certain climat d'incertitude causé par le retard observé dans la reprise prévue de l'économie; en effet, ce n'est qu'au cours du dernier trimestre de l'année financière qu'une hausse des exportations a pu être enregistrée. La nécessité de faire de grands rajustements en fonction des exportations au cours de l'année et d'augmenter les exportations, pour contrebalancer le déficit de la balance des paiements du Canada, a amené le Ministère à diffuser le programme PEMD par l'intermédiaire d'Entreprise Canada 1977 et d'autres activités dans le but de donner à un

individually, through trading companies, or by forming export consortia. As a result, it is anticipated that the demands on the program will increase in the present fiscal year both in the number of applications received and the amount of financial assistance requested.

plus grand nombre de PME la possibilité de pénétrer sur les marchés d'exportation, soit à titre individuel, soit par l'entremise de sociétés commerciales, soit formant des consortiums d'exportation. Il est donc prévue que cette intervention entraînera au cours de la présente année financière un accroissement des demandes dans le cadre du programme, tant par leur nombre que par le montant de l'aide financière requise.

DIRECTS BENEFITS

It is evident from the figures for each section as outlined in Annex 2 and summarized below, that the direct benefit in terms of export sales to Canada from the program is greater than that envisaged at the initial stages of the PEMD, namely, a minimum cost/sales ratio of at least $1.00 to $20.00. The cost/sales ratio for each section of the program is shown for up to March 31, 1976 and again to March 31, of this year below:

AVANTAGES DIRECTS

Il ressort clairement des données qui figurent en regard de chaque section dans l'annexe 2, et dont un résumé est présenté ci-après, que les avantages directs en termes de ventes d'exportation que le Canada retire du programme sont plus considérables que ne le laissaient entrevoir les premiers stades du programme qui prévoyaient, entre autres, un rapport minimum de $1 à $20 entre les coûts et les ventes. Pour chaque section du programme, ce rapport au 31 mars 1976 et au 31 mars 1976 et au 31 mars de l'année en cours est le suivant:

Section	Cost/sales (To March 31, 1976)	Cost/sales To March 31, 1977)
Section	Coûts/ventes (au 31 mars 1976)	Coûts/ventes (au 31 mars 1977)
A	1:42	1:69
B	1:20	1:29
C	1:7	1:9
D	1:45	1:40
All sections Toutes les sections	1:28	1:46

Section E was introduced in 1974 and because support is provided for up to three years to achieve success, no cost/sales ratio can be established until next year. It is known, however, that two of the consortia assisted under this section are already in operation and generating export sales.

La section E a été créée en 1974 et, étant donné qu'un projet reçoit de l'aide durant trois ans avant d'atteindre ses objectifs, ce n'est que l'an prochain qu'il sera possible d'établir un rapport coûts/ ventes à son égard. On sait, toutefois, que deux des consortiums parrainés par cette section sont déjà en activité et réalisent des ventes d'exportation.

EXPLANATION OF BENEFITS AND COSTS

It should be noted that the calculations used show a minimum value for the cost/sales ratio, thus the sales reported to date are below the actual benefits achieved. The reasons for this are that gross sales are only reported by companies annually for three years. In the case of section B, C and D companies are billed at the rate of 1 per cent of sales until the Crown share is repaid. Once the Crown has recovered its payment no more sales need be reported. In other cases 1 per cent of gross sales may not recover the entire Crown share, however after three years, the obligation to repay lapses but sales continue and may in fact increase. On the other hand the costs are fixed

AVANTAGES ET COÛTS

Il est à remarquer que les méthodes de calcul employées révèlent une valeur minimum pour ce qui est du rapport entre les coûts et les ventes; ainsi, les ventes rapportées à ce jour sont inférieures aux avantages réels qui ont été réalisés. La chose s'explique par le fait que les entreprises ne rapportent leurs ventes brutes qu'une fois par année durant trois ans. En ce qui concerne les sections B, C et D, les sociétés sont facturées au taux de 1% des ventes jusqu'à ce que la part fournie par la Couronne ait été remboursée, après quoi, elles n'ont plus à faire rapport de leurs ventes. Dans d'autres cas, 1% des ventes brutes peut ne pas suffire à rembourser intégralement la contribution du gouvernement; après trois

from the time of approval of the project. Also, in some cases, companies withdraw or terminate contracts, if they are sure they will be signing an order or contract, so as to avoid repayment and the necessity of reporting sales. During the year the contract used by the PEMD Office was changed in order to ensure that companies are now obliged to report sales whether or not they actually make claims. Furthermore, it is planned to change the reporting demands to include all companies for which a commitment is undertaken, regardless of whether a contract is returned unsigned or terminated.

ans, toutefois, l'entreprise n'est plus tenue de rembourser celle-ci, mais les ventes se poursuivent et peuvent effectivement augmenter. Par ailleurs, les coûts sont fixés au moment de l'approbation du projet. En outre, dans certains cas, pour éviter d'avoir à rembourser le gouvernement ou à lui faire rapport de leurs ventes, les entreprises se retirent du programme ou résilient un contrat, si elles ont l'assurance de signer une commande ou un contrat. Au cours de l'année, le contrat utilisé par le bureau du PEMD a été modifié de façon que les sociétés soient désormais tenues de faire rapport de leurs ventes, qu'elles aient ou non présenté réellement des réclamations. En outre, il est prévue que les demandes de rapport seront modifiées et incluront toutes les sociétés envers lesquelles un engagement a été pris, même si un contrat est résilié ou retourné sans signature.

Annex 2 shows the distribution of sales by province. These benefits not only accrue directly to the exporting company but also indirectly to the suppliers of equipment and services to these exporters. For example, last year, the SNC Group reported that for every dollar of revenue earned by them as consultants the foreign client spent an additional $3.00 on the procurement of Canadian equipment. Thus, the Program for Export Market Development is producing additional benefits upon the Canadian economy and industry over and above the actual export sales reported.

L'annexe 2 fait état de la répartition des ventes par province. Ces avantages sont non seulement l'apanage direct des sociétés exportatrices, mais également, et de façon indirecte, de ceux qui fournissent à ces exportateurs le matériel et les services. C'est ainsi que, l'an dernier, le groupe SNC a indiqué que, pour chaque dollar de revenus qu'il a réalisés à titre d'experts-conseils, le client étranger a dépensé trois autres dollars pour se procurer du matériel canadien. Le Programme de développement des marchés d'exportation apporte donc à l'économie et à l'industrie canadienne des avantages financiers bien supérieurs aux montants des ventes d'exportations révélés dans les rapports.

INDIRECTS BENEFITS

As a result of the PEMD, a number of Canadian companies and businesses have gained direct experience in foreign markets which they would not have gained without assistance. This newly acquired knowledge has helped the various industry sectors improve export sales and foreign exposure has given foreign buyers a chance to evaluate the competency of Canadian sources of supply to meet their demand.

AVANTAGES INDIRECTS

Par suite de la mise en oeuvre du PEMD, un certain nombre de sociétés et d'entreprises canadiennes ont acquis une expérience directe des marchés étrangers, ce qui aurait été impossible sans aide financière. Ce nouveau type de compétence a permis aux divers secteurs de l'Industrie d'augmenter leurs ventes d'exportation et la présence des sociétés canadiennes sur les marchés étrangers a donné aux acheteurs d'outre-mer l'occasion d'apprécier dans quelle mesure les sources d'approvisionnement du Canada peuvent répondre à leur demande.

PROGRAMM GROWTH

For the first few years after the program was introduced in 1971, it was slow to attract attention from industry. Now, however, it is gaining momentum and applications both in numbers and amounts are increasing. Today, as a result of the incentives provided by the program, there are more Canadian firms pursuing major capital projects overseas and, as a result, greater financial assistance is required in the preparation of costly proposals. Claims amounting to $4,963,000 have exceeded the PEMD 1976/77 approved budget of $4,563,000 (the original budget approved for PEMD was $3.2 millions and this was increased by $1.3 millions), the amount expended amounted to an increase of approximately 55 per cent over the original budget allocated to the program last year.

ÉVOLUTION DU PROGRAMME

Le PEMD est entré en vigueur en 1971. Les premières années, l'industrie a commencé très lentement à s'y intéresser. A l'heure actuelle, toutefois, le rythme s'est accéléré et le nombre de demandes a augmenté, comme d'ailleurs les sommes requises. A la faveur des stimulants prévus par le programme, un plus grand nombre d'entreprises canadiennes poursuivent aujourd'hui des projets d'immobilisations outre-mer, d'où la nécessité d'une aide financière plus considérable pour la préparation d'offres coûteuses. Le total des demandes ($4,963,000) a excédé le budget approuvé du PEMD pour 1976-1977 qui était de $4,563,000 (le budget initial approuvé de $3,2 millions a été majoré de $1.3 million); le montant dépensé a donc représenté une augmentation d'environ 55% par rapport au budget initial alloué au programme l'an dernier.

REPAYMENT

One of the main purposes of the program is to provide an incentive to share in the risk of exploring new markets and the cost of bidding on capital projects against stiff foreign competition. As a result, since the inception of the program in 1971, $13.8 millions has been expended to cover the costs of projects which were, in the main, unsuccessful. A specific feature of the program however, is that in the event of success, the costs are recoverable. To date 8 per cent of the approved projects have been successful and from these $379,093 has been repaid.

REMBOURSEMENT

Le programme a pour principal objectif d'offrir, en guise de stimulant, un partage des risques entourant l'exploration de nouveaux marchés et des coûts reliés à la préparation de soumissions relatives aux projets d'immobilisations avidement convoités par de nombreux concurrents étrangers. Depuis l'inauguration du programme en 1971, $13,8 millions ont donc été affectés aux coûts des projets qui, pour la plupart, se sont soldés par des échecs. Cependant, et c'est là une de ses caractéristiques, le programme prévoit que, en cas de succès, l'aide consentie est remboursable. A ce jour, 8% des projets approuvés ont été couronnés de succès et $379,093 ont été remboursés.

It was noted on page 5 under Explanation of Benefits and costs how only the Crown share was recovered on successful projects under section B, C and D and that in many cases 1 per cent of gross sales in the first three years does not recover the full amount. Under Section A, Capital Project, a company may win a $5 million contract at a cost to the Crown of $10,000. The company would repay the Crown in full but the sales figure recorded would be $5 million. This accounts for the high sales to cost ratio and is another reason why the rapayment figures are low. In the case of Section E no repayments have yet been made because of the need for consortia to become established and pass the break-even point before starting to repay.

À la page 5, sous la rubrique Avantages et coûts, on a mentionné que dans le cadre des sections B, C et D seule la participation réelle de la Couronne était remboursée dans le cas de réussite et que, dans de nombreux cas, 1% des ventes brutes des trois premières années ne correspond pas au plein montant à recouvrer. Dans le cadre de la section A intitulée "Projet d'immobilisations", une société peut obtenir un contrat de $5 millions qui coûte $10,000 au gouvernement. La société devrait rembourser intégralement la Couronne, mais les chiffres des ventes enregistrés seraient de $5 millions. Ce qui rend compte du rapport élevé entre les ventes et les coûts et explique d'une autre façon pourquoi les remboursements sont faibles. Dans le cas de la section E, aucun remboursement n'a encore été versé, le consortium devant d'abord s'établir et dépasser le seuil de la rentabilité avant de commencer à le faire.

During the fiscal year 1976/77, approximately $4,963,000 has been claimed by the PEMD-assisted companies and approximately $87,613 was repaid.

Au cours de l'année financière 1976-1977, les entreprises recevant l'aide du PEMD ont réclamé environ $4,963,000 dont près de $87,613 ont été remboursés.

AUDITS

It is our normal practice to have export sales verified by our financial personnel on a spot-check basis to ensure that the companies are properly reporting export sales, that final claims have been examined by external auditors as required, that proper accounting principles are practised, and that the method of record-keeping is acceptable.

This year the audit staff of the Department's Financial Services Branch have verified export sales of 12 companies. This has fulfilled our basic objectives of:

a) providing information which permits an assessment of the company's overall success/failure record;

b) impressing on the business community that we make periodic checks to ensure that sales are reported accurately and meaningful records are maintained. We consider the number of companies audited inadequate and steps are being taken to increase the number in the future.

VÉRIFICATIONS

Il est de pratique courante, dans le cadre du programme, de faire vérifier les ventes d'exportation par le personnel des services financiers qui effectuent des vérifications par sondage pour s'assurer que les sociétés font convenablement rapport des ventes d'exportation, que les dernières réclamations ont été examinées comme il se doit par des vérificateurs de l'extérieur, que les principes comptables communément reconnus sont appliqués et que la tenue des livres est acceptable.

Cette année, les vérificateurs de la Direction des services financiers du Ministère ont vérifié les ventes d'exportation de 12 sociétés, réalisant par là nos objectifs fondamentaux, à savoir:

a) fournir les renseignements qui permettent de faire une évaluation du dossier global du succès ou de l'échec de ces sociétés;

b) donner l'impression aux milieux d'affaires que nous effectuons des vérifications périodiques pour nous assurer que les ventes sont rapportées avec exactitude et que des dossiers adéquats sont tenus. A notre avis, le nombre de sociétés ayant fait l'objet de vérification est insuffisant et des mesures sont prises en vue d'en augmenter le nombre.

HIGHLIGHTS OF YEARS, ACTIVITIES ADMINISTRATION

1. Decentralization

During the year under review, the matter of how to decentralize the PEMD was studied in order to try and best satisfy the need to respond to the regional requests that local inputs be given greater recognition and the concerns for small businesses be taken into account. It was necessary, however, in view of the limited resources available for PEMD and the increasing demands on its financial resources, to maintain a degree of central control to ensure that Departmental promotional priorities were recognized in the allocation of support to industry sectors and geographical areas. The decision was made that

POINTS SAILLANT DE L'ADMINISTRATION DES ACTIVITÉS

1. Décentralisation

Au cours de l'année étudiée, les moyens de décentraliser le PEMD ont été étudiés en vue de tenter de mieux répondre aux demandes des régions qui souhaitaient se faire entendre et de tenir compte des préoccupations des petites entreprises. En raison des ressources limitées mises à la disposition du PEMD et des pressions croissantes exercées sur ses ressources financières, il a toutefois fallu maintenir un certain contrôle pour s'assurer que les priorités du Ministère se traduisaient dans la répartition de l'aide aux divers secteurs industriels et aux diverses régions géographiques. Il a été convenu que les sections A et E exigeaient un contrôle central et des services

central control and specialized inputs and expertise were a prerequisite for Section A and E of PEMD and therefore these sections would not be decentralized. Sections B, C, and D were, however, less demanding and it was proposed that for small companies, with annual sales of $2 000 000 and under, the appraisal of the application could be carried out more effectively by officers in the Regional Offices.

Effective January 1, the Regional Offices in all provinces except Ontario and Québec commenced appraising applications from small companies for Sections B, C, andD. It is planned to phase in the Regional Offices in the provinces of Ontario and Quebec later in the year so that decentralization will be completed before the end of the fiscal year.

2. Transfer to Enterprise Development Branch

In accordance with Departmental Policy to centralize discretionary Departmental Grants and Contributions Programs under one ADM, it was decided to transfer the responsibility for PEMD from the ADM Export Development to the ADM Enterprise Development. This transfer is to take place in stages. The budget and manpower allocations were phased into the Enterprise Development Branch on April 1 while the transfer of operational responsibility occurred on June 22, 1977. Co-ordination will be continued with the Office of Export Programs and Services (Fairs and Missions) by working closely with the Branch and by the continued operation of the committees with membership from the International Bureaux, Trade Commissioner Service, Office of Export Programs and Services, a representative of the ADM Industry Development, International Finance Branch, C.I.D.A. and E.D.C.

éminement techniques et que, par conséquent, ces sections ne seraient pas décentralisées. Les sections B, C et D ne comportent toutefois pas les mêmes exigences: il a donc été convenu que, pour les petites entreprises, dont les ventes ne dépassent pas les $2 millions par année, il serait préférable que les agents des bureaux régionaux fassent l'évaluation de la demande.

À compter du 1er janvier, les bureaux régionaux de toutes les provinces, sauf l'Ontario et le Québec, ont commencé à évaluer les demandes présentées par les petites entreprises dans le cadre des sections B, C et D. Les bureaux régionaux des provinces d'Ontario et de Québec devraient être intégrés plus tard au cours de la présente année. Ainsi la décentralisation sera complétée avant la fin de l'année financière.

2. Transfert à la Direction d'expansion des entreprises

Conformément à la politique du Ministère qui vise à centraliser auprès d'un seul sous-ministre tous les programmes de subventions et de contributions discrétionnaires, il a été convenu de retirer au sous-ministre, expansion des exportations, la responsabilité du PEMD et de la confier au sous-ministre, expansion des entreprises. Ce transfert de responsabilité doit s'effectuer par étapes. Le budget et l'affectation des années-hommes ont été intégrés à la Direction d'expansion des entreprises le 1er avril, tandis que la responsabilité opérationnelle a été transférée le 22 juin 1977. Pour assurer la coordination avec la Direction générale des programmes et services d'exportation (expositions et missionsi), le travail sera effectué en étroite collaboration avec la Direction et on conservera les comités permanents formés de représentants des Bureaux internationaux, du Service des délégués commerciaux, de la Direction générale des programmes et des services d'exportation, d'un représentant du Sous-ministre,

international, de l'ACDI et de la Société pour l'expansion des exportations.

The PEMD is the recipient of a large number of relatively small applications. It is therefore proposed to continue and intensify the efforts to approve applications in as short a time as possible and at a minimum cost. This will provide the maximum assistance to the many small and medium-sized companies served by the program.

Le PEMD reçoit un grand nombre de demandes relativement peu élevées. Il est donc proposé d'intensifier les efforts déployés en vue d'approuver les demandes dans les plus courts délais possibles et au coût minimum. Cette méthode dispensera l'aide optimale aux nombreuses PME servies par le programme.

3. New Literature

In order to consolidate the various pieces of PEMD literature and present the Canadian businessman with details of the entire program in one publication, a new brochure was prepared during the year. Comments to date from the business community have been very favourable and it is felt that this new publication fills a need to explain the program in terms the businessman can understand and at the same time include all sections of the program under one cover. The new brochure is entitled "Program for Export Market Development Information for Industry" and is now being distributed to the Canadian export oriented business community.

3. Nouvelles documentation

Dans le but de regrouper les divers documents constituant la documentation du PEMD et de présenter aux hommes d'affaires canadiens tous les renseignements au sujet du programme dans une même publication, une nouvelle brochure a été préparée au cours de l'année. Jusqu'ici, les commentaires des milieux d'affaires ont été très favorables, et il semble bien que cette nouvelle publication réponde aux besoins qu'ont les hommes d'affaires d'une explication claire du programme, dans une seule brochure qui en englobe toutes les sections. Cette nouvelle brochure intitulée Programme de développement des marchés d'exportation - Renseignements à l'usage de l'industrie, est actuellement distribuée dans les milieux d'affaires canadiens qui s'intéressent à l'exportation.

In addition, guidelines were prepared for use by the chairman, committee members and appraising officers of policies and practices accumulated since the inception of the program. This document, in looseleaf form, will presently be translated and will be distributed later in the year. It will be helpful in maintaining uniformity and consistency in the interpretation of the program regulations, particularly now that a degree of decentralization has occured.

En outre, on a préparé, à l'intention du président, des membres du comité et des agents évaluateurs, des directives qui s'inspirent des politiques et des pratiques adoptées depuis l'entrée en vigueur du programme. Ce document, présenté sous forme de feuilles mobiles, est actuellement en cours de traduction et sera distribué plus tard cette année. Il vise à assurer une interprétation uniforme et cohérente des règlements du programme, surtout maintenant que la décentralisation est très avancée.

4. Administration

The procedures required to approve the large number of applications received each year by the PEMD Office imposes a heavy administrative burden on the small staff. During the year improvements were made in the time required to approve projects and reductions were achieved in the processing costs. An examination of alternatives for further expediting and simplifying processing and procedures is contemplated in the coming year. In addition follow-up in relation to sales is planned in order to examine the results of the program in more detail.

4. Administration

Les procédures d'approbation du grand nombre de demandes que reçoit chaque année le bureau du PEMD impose au personnel du bureau un lourd fardeau administratif. Au cours de l'année, des améliorations ont été apportées aux délais entourant l'approbation des projets, et les frais de traitement ont été réduits. L'an prochain, on envisage d'étudier les moyens d'accélérer davantage et de simplifier le traitement et les procédures. De plus, on prévoit mettre sur pied un système de relance relativement aux ventes pour étudier plus en détail les résultats du programme.

PROGRAM HIGHLIGHTS

Annex 2 also shows export sales resulting directly from assistance provided under the program have increased from $265 million to more than $639 million as a result of a combination of the assistance provided in previous years and an improvement in follow-up reporting procedures. Based on a formula developed in the Department that $1 billion worth of export sales creates an estimatd 70,000 man years of employment the $639 million of export sales produced by PEMD has created in excess of 40,000 man years of additional employment.

Annex 3 indicates that 4.0 per cent of the number of applications approved are for more than $25,000 and the number is rising each year.

The largest single application ever approved under the program, $482,000, was received during the year for the Venezuela railway project. Canaven, a consortium consisting of MLW-Worthington Ltd., Hawker Siddeley Canada Ltd., Sydney Steel Corporation, Canac Consultants Ltd., Canadian Pacific Consulting Services Ltd., Canatrans Ltd., and Lorman International Ltd., applied for assistance under PEMD to share in the bid preparation costs of this billion dollar project. The bids were opened in March and Canaven was the lowest bidder. Unfortunately, the Canaven bid, did not conform to the bid requirements because it did not include some local costs. Other bids were likewise non-conforming and therefore, the Venezuelans are discussing the matter to decide whether to call for new tenders or to negotiate with some of the leading bidders. If the latter is the case, chances seem favourable that Canaven may be asked to join with the Spanish group to carry out the work.

Annex 4 shows that 13 per cent of the total amount of funds approved were for projects in the Middle East. This has generated export sales in excess of $220 million.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

L'annexe 2 indique également que les ventes d'exportation résultant directement de l'aide fournie en vertu du programme ont augmenté, passant de $265 millions à plus de $639 millions, par suite de l'aide fournie les années précédentes conjuguée à une amélioration des méthodes employées pour les rapports de relance. D'après la formule mise au point par le Ministère, selon laquelle $1 milliard de ventes d'exportation crée des emplois évalués à 70,000 années-hommes, les $639 millions en ventes d'exportation produits par le PEMD auraient été à l'origine de nouveaux emplois équivalent à 40,000 années-hommes.

L'annexe 3 indique que plus de 4,0% du nombre des demandes approuvées s'élèvent à plus de $25,000 et ce nombre augmente chaque année.

La demande la plus élevée qui a été approuvée jusqu'ici en vertu du programme, à savoir une demande d'une valeur de $482,000, a été présentée pendant l'année pour le projet de chemin de fer au Vénézuéla. Canaven, consortium formé de MLW-Worthington Ltd., Hawker Siddeley Canada Ltd., Sydney Steel Corporation, Canac Consultants Ltd., Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée, Canatrans Ltd., et Lorman International Ltd., a présenté une demande d'aide en vertu du PEMD pour que soient partagés les coûts de préparation d'une soumission relativement à ce projet d'un milliard de dollars. Les soumissions ont été ouvertes en mars et celle de Canaven s'est révélée la plus basse. Malheureusement, elle n'était pas conforme aux conditions de l'appel d'offres, n'incluant pas certains frais locaux. D'autres soumissions dérogeaient également aux conditions imposées. Les Vénézuéliens ont donc repris la question et ils sont à étudier s'ils lanceront un nouvel appel d'offres ou s'ils négocieront avec certains des principaux soumissionnaires. Si cette dernière solution était retenue, Canaven aurait des chances d'être invitée à exécuter le projet conjointement avec le groupe espagnol.

L'annexe 4 révèle que 13% du total des fonds approuvés sont allés à des projets au Moyen-Orient et ont produit des ventes d'exportation de plus de $220 millions.

Annex 5 shows the 10 major users of the program by the amount of financial assistance approved between April 1, 1971 and March 31, 1977.

L'annexe 5 fait état des 10 plus importants bénéficiaires du programme, en termes de valeur de l'aide financière accordée, dont les demandes ont été approuvées entre le 1er avril 1971 et le 31 mars 1977.

SUCCESSES

As an illustration of the type of project the program has been able to assist, the following is a short list of typical successes for fiscal year 1976-77.

SUCCÈS REMPORTÉS

Pour démontrer le type de projet que le programme a pu aider, une courte liste des succès-types remportés durant l'année 1976-1977 fait suite.

Name of Company Nom de la compagnie	Project Number Numéro du projet	Province Province	Location Lieu	Amount Approved $ Montant approuvé $	Actual Sales $ Ventes réelles $
Aviation Planning Services Ltd.	A04015	Quebec Québec	S. Arabia Arabie Saoudite	12,032	50,000,000
Beloit Sorel Walmsley Ltd.	A04916	Quebec Québec	Poland Pologne	38,585	80,000,000
Interimco Ltd.	A06359	Ontario Ontario	Indonesia Indonésie	13,600	11,000,000
G.S.W. Ltd.	B05398	Ontario Ontario	Venezuela Vénézuela	1,030	300,000
Ferrco Engineering Ltd.	B05585	Ontario Ontario	Iran Iran	4,480	350,000
Du Pont of Canada	B03785	Ontario Ontario	Middle East Moyen-Orient	2,508	850,000
Semet Canada Ltd.	C05628	Ontario Ontario	Italy Italie	2,100	200,000
Tannery Association	C06057	Ontario Ontario	France France	3,558	250,000
AES Data Incorporation	C04686	Quebec Québec	U.S.A. États-Unis	5,065	1,500,000

Name of Company	Project Number	Province	Location	Amount Approved $	Actual Sales $
Nom de la compagnie	Numéro de projet	Province	Lieu	Montant approuvé	Ventes réelles
Unitron Industries Ltd.	D04880	Ontario Ontario	Europe Europe	3,960	156,000
Canmillex	E03880	B.C. Colombie-Britannique		50,000	4,975,000

SUMMARY

From its inception in 1971 to March 31, 1976, the program stimulated export sales valued in excess of $265 million. Last year, an additional $374 million was attributed directly to assistance provided through the various sections of the program, making a total of $639 million in additional export sales since the beginning of the program.

Thus by expended $13.8 million to generate the $639 million in additional sales the resulting cost sales ratio is 1 to 46 for the program as a whole compared to 1 to 28 for the previous year.

RÉSUMÉ

De son entrée en vigueur en 1971 jusqu'au 31 mars 1976, le programme a généré des ventes d'exportation d'une valeur de plus de $265 millions. En plus, l'an dernier, des ventes de $374 millions sont directement attribuables à l'aide financière fournie par les diverses sections du programme, ce qui constitue un total de $639 millions en ventes d'exportation générées par le programme depuis son institution.

Ainsi, $13.8 millions générant $639 millions en ventes supplémentaires représentent un rapport entre les coûts et les ventes de 1 à 46 pour l'ensemble du programme, comparativement au rapport 1 à 28 observé l'année précédente.

Enterprise Development Branch
Department of Industry Trade and Commerce
Ottawa, Canada - 1977

Direction d'expansion des entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada - 1977

PROGRAM FOR EXPORT MARKET/PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

ANNEX 1
ANNEXE 1

PROGRAM/SECTION DU PROGRAMME SECTION/SECTION	REGIONS/RÉGIONS	MARKET OR PRODUCTS/ MARCHÉ OU PRODUITS	COST SHARED MARKETING ACTION/ PARTAGE DES FRAIS DE COMMERCIALISATION
SECTION A Incentive for participation in Capital projects abroad/ Stimulants visants la participation à l'étranger	Anywhere outside Canada/ N'importe où à l'étranger	Capital Projects/ Projets d'immobilisations	Precontractual work (studies bid preparation etc.) relative to capital projects abroad/Travaux précontractuels (études, préparation de soumissions, etc.) relatifs aux projets d'immobilisations à l'étranger
SECTION B Market identification Marketing adjustment/ Détermination des marchés Rajustement commercial	Anywhere outside Canada and U.S.A./N'importe où, sauf au Canada et aux États-Unis	Emphasis on manufactured goods but can be more widely applied/Surtout les produits manufacturés mais peut s'appliquer de façon plus générale	1) Market identification 2) Marketing adjustment (non-recurring costs prior to market penetration: not including product redesign)/ 1) Détermination des marchés 2) Rajustement commercial (frais non périodiques antérieurs à la pénétration des marchés: nouvelle conception des produits exclue)
SECTION C Participation in Trade Fairs abroad/Stimulants visant la participation à des expositions à l'étranger	Anywhere outside Canada/ N'importe où à l'étranger	No restriction/ Aucune restriction	Exhibition at Trade Fairs other than in Canadian national stands/Expositions à des foires commerciales auxquelles le gouvernement du Canada ne participe pas
SECTION D Incoming foreign buyers/ Visites d'acheteurs	Anywhere outside Canada and U.S.A./N'importe où, au Canada et aux États-Unis	No restriction/ Aucune restriction	Invitation by company to foreign buyers to examine products and production in Canada/Invitation d'acheteurs étrangers pour examiner les produits et la production du Canada
SECTION E Export consortium assistance/ Aide aux consortiums d'exportation	Anywhere outside Canada/ N'importe où à l'étranger	Manufactured goods or products only/Articles ou produits manufacturés seulement	Formation feasibility study. Formation and initial operation maximum $50,000 per year for 3 years/Étude de faisabilité. Maximum de $50,000 par année pendant trois ans pour la formation et les activités de mise en oeuvre

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Statement of Actual Sales
From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

État des ventes réelles
du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Province, by Section/Par province et par section

PROVINCE	A $	B $	C $	D $	E $	TOTAL $	% OF TOTAL % DU TOTAL
Alberta Alberta	16,281,253	4,476,000	961,000	-	-	21,718,253	3.4
B.C. Colombie-Britannique	35,727,000	15,579,288	2,394,449	-	-	53,700,737	8.2
Manitoba Manitoba	-	1,156,369	80,803	15,000	-	1,252,172	.2
New Brunswick Nouveau-Brunswick	-	243,680	1,438,961	-	-	1,682,641	.3
Newfoundland Terre-Neuve	-	-	-	-	-	-	-
Nova Scotia Nouvelle-Écosse	59,500	290,049	291,805	-	-	641,354	.2
Ontario Ontario	123,984,297	75,408,943	8,004,762	-	-	209,820,919	32.8
P.E.I. Île-du-Prince-Édouard	-	1,953,901	-	250,000	-	2,203,901	.4
Quebec Québec	329,529,836	10,853,263	7,056,760	947,420	-	348,387,279	54.4
Saskatchewan Saskatchewan	-	258,000	-	-	-	258,000	.1
TOTAL	505,581,186	110,219,493	20,228,540	3,635,337	0	639,665,256	100.0

ANNEX 3
ANNEXE 3

PROGRAM FOR EXORT MARKET DEVELOPMENT

Distribution of Applications for Which Amounts Have Been Approved, From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Répartition des demandes dont les montants ont été approuvés, du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

Values Valeurs	Number Nombre	% of Total Applications % du total des demandes
Less than $25,000 Moins de $25,000	4,474	96.0
$25,000 to $49,999 $25,000 à $49,999	129	2.8
$50,000 to $99,999 $50,000 à $99,999	40	.9
$100,000 to $149,999 $100,000 à $149,999	10	.2
$150,000 to $250,000 $150,000 à $250,000	3	.1
Over $250,000 Plus de $250,000	1	-
TOTAL	4,657	100.0

ANNEX 4-a

ANNEXE 4-a

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Projects, Amount Approved, and Actual Sales

From April 1, 1971, to March 31, 1977. By location - By Section

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de projets, montant approuvé et ventes réelles du 1er avril 1971 au 31 mars 1977. Par région et par section

Location Région	SECTION A						SECTION B					
	No. of Projects Projets	%	Amount Approuved Montant approuvé $	%	Actual Sales Ventes réelles $	%	No. of Projects Projets	%	Amount Approuved Montant approuvé $	%	Actual Sales Ventes réelles $	%
Africa Afrique	425	17	2,913,300	16	90,197,136	18	176	6	358,030	5	7,547,710	7
North America Amérique du Nord	76	3	561,544	3	8,823,575	21	7	-	3,207	-	-	-
Central America Amérique Centrale	71	3	301,542	2	-	-	19	1	33,197	-	-	-
South America Amérique du Sud	479	19	3,282,288	18	33,559,705	6	411	14	905,241	14	5,411,770	5
Caribbean Caraïbes	198	8	1,350,932	8	11,522,646	2	140	5	180,933	3	9,873,818	9
Asia Asie	383	16	2,394,307	13	66,721,967	13	482	16	1,385,099	20	15,965,720	15
Middle East Moyen-Orient	398	16	3,083,334	17	181,659,000	36	166	6	493,177	7	38,900,598	35
Western Europe Europe de l'Ouest	208	8	1,224,938	7	14,134,858	3	957	33	1,956,412	29	19,065,466	17
Eastern Europe and U.S.S.R. Europe de l'Est et U.R.S.S.	136	6	2,156,527	12	94,638,000	19	93	3	338,937	5	4,696,992	4
Oceanea Océanie	73	3	450,235	3	4,325,000	1	105	3	196,176	3	3,366,658	3
World (N.E.S.) N.D.A.	15	1	126,613	-	-	-	385	13	911,284	14	5,390,760	5
TOTAL	2,462	100	17,845,560	100	506,581,886	100	2,941	100	6,761,693	100	110,219,492	100

ANNEX 4-b

ANNEXE 4-b

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Projects, Amount Approved, and Actual Sales

From April 1, 1971, to March 31, 1977. By location - By Section

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de projets, montant approuvé et ventes réelles du 1er avril 1971 au 31 mars 1977. Par région et par section.

Location Région	SECTION C						SECTION D					
	No. of Projects Projets	%	Amount Approved Montant approuvé $	%	Actual Sales Ventes réelles $	%	No. of Projets Projets	%	Amount Approved Montant Approuvé $	%	Actual Sales Ventes réelles $	%
Africa Afrique	15	1	49,151	1	-	-	30	10	23,609	8	822,000	22
North America Amérique du Nord	747	57	1,844,204	45	14,887,293	74	2	1	-	-	-	-
Central America Amérique Centrale	1	-	7,931	-	-	-	12	4	11,366	4	-	-
South America Amérique du Sud	43	3	146,821	4	89,803	1	49	17	42,297	15	25,000	1
Caribbean Caraïbes	4	-	8,159	-	-	-	17	6	6,142	2	250,000	7
Asia Asie	26	2	38,617	1	35,000	1	38	13	38,499	14	224,453	6
Middle East Moyen-Orient	13	1	42,028	1	-	-	12	4	14,114	5	-	-
Western Europe Europe de l'Ouest	396	30	1,430,684	37	5,139,806	25	89	31	99,388	35	303,304	9
Eastern Europe And U.S.S.R Europe de l'Est et U.R.S.S.	56	4	319,149	8	73,638	-	24	8	23,937	9	1,000	-
Oceanea Océanie	26	2	99,259	3	3,000	-	12	4	5,159	2	-	-
World (N.E.S.) N.D.A.	2	-	8,929	-	-	-	4	2	17,252	6	2,009,580	55
TOTAL	1,329	100	4,094,932	100	20,228,540	100	289	100	281,763	100	3,635,337	100

ANNEX 4-c

ANNEXE 4-c

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Projects, Amount Approved, and Actual Sales

From April 1, 1971, to March 31, 1977. By location - By Section

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de projets, montant approuvé et ventes réelles du 1er avril 1971 au 31 mars 1977. Par région et par section.

Location / Région	SECTION E						TOTAL					
	No. of Projects / Projets	% / %	Amount Approved / Montant approuvé $	% / %	Actual Sales / Ventes réelles $	% / %	No. of Projets / Projets	% / %	Amount Approved / Montant approuvé $	% / %	Actual Sales / Ventes réelles $	% / %
Africa / Afrique	1	5	-	-	-	-	674	9	3,344,090	11	98,566,846	15
North America / Amérique du Nord	3	15	19,080	5	-	-	835	12	2,428,035	8	23,710,868	4
Central America / Amérique centrale	-	-	-	-	-	-	103	2	354,035	1	-	-
South America / Amérique du Sud	2	10	14,741	4	-	-	984	14	4,391,388	15	39,086,278	6
Caribbean / Caraïbes	-	-	-	-	-	-	359	5	1,546,166	5	21,646,464	3
Asia / Asie	2	10	150,000	41	-	-	931	13	4,006,523	14	82,947,140	13
Middle East / Moyen-Orient	1	5	12,877	3	-	-	590	8	3,645,530	13	220,559,598	35
Western Europe / Europe de l'Ouest	1	5	-	-	-	-	1,651	24	4,811,422	16	38,643,434	6
Eastern Europe and U.S.S.R. / Europe de l'Est et U.R.S.S.	2	10	11,624	3	-	-	311	4	2,850,174	10	99,409,630	16
Oceanea / Océanie	-	-	-	-	-	-	216	3	750,829	3	7,694,658	1
World (N.E.S.) / N.D.A.	8	40	161,215	44	-	-	414	6	1,225,293	4	7,400,340	1
TOTAL	20	100	369,537	100	-	-	7,041	100	29,353,485	100	639,665,256	100

ANNEX 5
ANNEXE 5

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

List of 10 Major Users of PEMD
Largest Amount of Financial Assistance
Approved from April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Liste des 10 plus importants bénéficiaires du PEMD
Montants de l'aide financière les plus élevés
Approuvés du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

Name of Company Nom de l'entreprise	Project Number No du Projet	Province Province	Amount Approved $ Montant approuvé $
Ircobec Corp. Ltd. Ircobec Corp. Ltd.	A06831	Quebec Québec	100,000
Canacor Canacor	E03694	Quebec Québec	103,000
Dyname Corp. Dyname Corp.	A00227	Quebec Québec	104,000
Canadian Internation Canadian Internation	A03494	Ontario Ontario	135,150
Phillips, Barrett, Hillier, Jones and Partners Phillips, Barrett, Hillier, Jones and Partners	A02270	British Columbia Colombie-Britannique	135,340
Cambrian Engineering Cambrian Engineering	A03159	Ontario Ontario	154,444
Alcan Smelter Services Alcan Smelter Services	A03359	Quebec Québec	190,480
SNC Rust Ltd. SNC Rust Ltd.	A04969	Quebec Québec	200,000
Urban Transportation Corporation Urban Transportation Corporation	A05582	Ontario Ontario	200,000
Canaven Canaven	A04811	Quebec Québec	481,872

ANNEX 6
ANNEXE 6

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Statement of Cost Sales, etc.
From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

État des coûts, des ventes, etc.
du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

		A	B	C	D	E	TOTAL
Number of Applications received Nombre de demandes reçues		2,462	2,941	1,329	289	20	7,041
Total Amount Approved Average per Application Total du montant approuvé Moyenne par demande	$ $	17,845,560 7,248	6,761,693 2,299	4,094,932 3,081	281,763 975	369,537 18,477	29,353,485 4,169
Total Amount Expended Average per Application Total du montant dépensé Moyenne par demande	$ $	7,299,196 2,965	3,844,587 1,307	2,314,322 1,741	90,573 313	286,501 14,325	13,835,179 1,965
Amount Expended: Amount approved Montant dépensé: montant approuvé	$	1:2.44	1:1.75	1:1.76	1:3.11	1:1.28	1:2.12
Amount Approved: Actual Sales Montant approuvé: ventes réelles	$	1:28.3	1:16.3	1:4.9	1:12.9	-	1:21.8
Actual Sales Cost: Sales Ventes réelles Coûts: ventes	$ $	505,581,886 1:69.2	110,219,493 1:28.7	20,228,540 1:8.7	3,635,337 1:40.1	- -	639,665,256 1:46.2

ANNEX 7
ANNEXE 7

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Applications Approved
From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de demandes approuvées
Du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Values by Section/Par Valeurs et par section

Section Section	Total Nombre total	$1,000 to 5,000 $1,000 à 5,000	$5,001 to 10,000 $5,001 à 10,000	$10,001 to 20,000 $10,001 à 20,000	$20,001 and over $20,001 et plus
A	1,565	590	434	329	212
B	2,015	1,759	168	61	27
C	974	757	160	43	14
D	170	163	5	2	-
E	12	1	1	5	5
TOTAL	4,736	3,270	768	440	258

ANNEX 8
ANNEXE 8

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Applications Received
From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de demandes reçues
du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Province by Section/Par province et par section

Provincial Distribution Répartition provinciale	A	B	C	D	E	TOTAL	% of TOTAL % du TOTAL
Alberta Alberta	186	194	59	27	-	466	6.6
British Columbia Colombie-Britannique	435	343	114	35	4	931	13.2
Manitoba Manitoba	39	92	40	13	-	184	2.6
New Brunswick Nouveau-Brunswick	8	63	31	4	1	107	1.5
Newfoundland Terre-Neuve	2	12	4	2	1	21	.3
Nova Scotia Nouvelle-Écosse	39	64	34	5	1	143	2.0
Ontario Ontario	968	1,389	671	123	8	3,159	44.9
Prince Edward Island Île-du-Prince-Édouard	1	11	2	4	-	18	.2
Quebec Québec	780	742	354	73	5	1,954	27.9
Saskatchewan Saskatchewan	3	30	20	3	-	56	.8
Others Autres	1	1	-	-	-	2	-
	2,462	2,941	1,329	289	20	7,041	100.0

ANNEX 9
ANNEXE 9

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Number of Applications Received
From April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Nombre de demandes reçues
du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Status by Section/Par État des demandes et par section

	A	B	C	D	E	TOTAL	% of TOTAL % du Total
In Process En cours	224	180	75	18	7	504	7.1
Cancelled Annulées	331	320	110	55	1	817	11.5
Turned Down Refusées	352	408	154	46	2	962	13.7
Not Approved Non approuvées	31	51	26	3	0	111	1.6
Approved Approuvées	658	595	356	79	8	1,696	24.1
Deferred Différées	1	-	1	-	-	2	-
Approved Terminated Approuvées, annulées	70	180	46	32	-	328	4.7
Completed Complétées	114	625	340	22	2	1,103	15.7
Success Réussite	106	296	143	16	-	561	8.0
Failed Échec	575	286	78	18	-	957	13.6
TOTAL	2,462	2,941	1,329	289	20	7,041	100.0

ANNEX 10
ANNEXE 10

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Total Amount Approved from
April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Total du montant approuvé
du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Province By Section/Par province et par section

Province	A	B	C	D	E	Total	% of Total % du Total
	$	$	$	$	$	$	
Alberta	1,155,484	348,741	143,245	18,953	0	1,702,423	5.8
British Columbia/ Colombie-Britannique	2,746,873	878,674	337,975	51,183	153,625	4,168,330	14.2
Manitoba	198,279	216,881	142,874	10,322	0	568,356	1.9
New Brunswick Nouveau-Brunswick	52,389	93,767	64,927	2,367	0	213,450	.7
Newfoundland Terre-Neuve	8,883	28,094	8,001	3,750	12,877	61,605	.2
Nova Scotia Nouvelle-Écosse	207,335	100,174	80,370	2,707	0	390,586	1.3
Ontario	6,881,012	3,294,641	2,216,744	128,199	122,331	12,642,927	43.1
Prince Edward Island Île-du-Prince-Édouard	2,993	13,542	2,420	1,538	0	20,493	.1
Quebec Québec	6,578,252	1,662,042	1,042,381	62,744	80,704	9,426,121	32.1
Saskatchewan	14,060	89,139	55,995	0	0	159,194	.6
TOTAL	17,845,560	6,725,695	4,094,932	281,763	369,537	29,353,485	100

ANNEX 11
ANNEXE 11

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Total Amount Expended from
April 1, 1971 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT DES MARCHES D'EXPORTATION

Total du montant dépensé du
1er avril 1971 au 31 mars 1977

By Province By Section/Par province et par section

Province	A	B	C	D	E	Total	% of Total % du Total
	$	$	$	$	$	$	
Alberta	429,874	150,660	87,060	1,047	0	668,641	4.8
British Columbia Colombie-Britannique	1,100,747	518,042	208,905	20,479	136,866	1,985,039	14.3
Manitoba	96,725	133,205	82,400	5,082	0	317,412	2.3
New Brunswick Nouveau-Brunswick	33,660	67,615	43,765	2,131	0	147,171	1.1
Newfoundland Terre-Neuve	7,793	14,966	1,590	0	0	24,349	.2
Nova Scotia Nouvelle-Ecosse	74,117	58,144	53,945	978	0	187,184	1.3
Ontario	2,638,431	1,797,463	1,174,778	32,295	80,597	5,723,564	41.4
Prince Edward Island Ile-du-Prince-Edouard	2,915	8,805	597	535	0	12,852	.1
Quebec Québec	2,910,272	1,050,313	619,662	28,025	69,038	4,677,310	33.8
Saskatchewan	4,664	45,374	41,619	0	0	91,657	.7
TOTAL	7,299,198	3,844,587	2,314,321	90,572	286,501	13,835,179	100

ANNEX 12

ANNEXE 12

PAID BY THE PEMD PROGRAM

Distribution of Claims by Province and Section

from April 1, 1971 to March 31, 1977

PAYÉ PAR LE PROGRAMME PEMD

Répartition des réclamations par province et par

section, du 1er avril 1971 au 31 mars 1977

Province	SECTION A		SECTION B		SECTION C		SECTION C		SECTION E	
	% of Total Claims % du total des réclamations	% of Claims for Section % des réclamations pour la section	% of Total Claims % du total des réclamations	% of Claims for Section % des réclamations pour la section	% of Total Claims % du total des réclamations	% of Claims for Section % des réclamations pour la section	% of Total Claims % du total des réclamations	% of Claims for Section % des réclamations pour la section	% of Total Claims % du total des réclamations	% of Claims for Section % des réclamations pour la section
Alberta Alberta	3.1	5.9	1.1	3.9	0.6	3.8	--	1.1	--	--
British Columbia Colombie-Britannique	7.9	15.1	3.7	13.5	1.5	9.0	0.2	22.6	1.0	47.8
Manitoba Manitoba	0.7	1.3	1.0	3.5	0.6	3.6	--	5.6	--	--
New-Brunswick Nouveau-Brunswick	0.2	0.5	0.5	1.7	0.3	1.9	--	2.4	--	--
Newfoundland Terre-Neuve	--	0.1	0.1	0.4	--	0.1	--	--	--	--
Nova Scotia Nouvelle-Écosse	0.5	1.0	0.4	1.5	0.4	2.3	--	1.1	--	--
Ontario Ontario	19.2	36.2	13.0	46.8	8.5	50.7	0.3	35.7	0.6	28.1
Prince Edward Island Île-du-Prince-Édouard	--	--	0.1	0.2	--	--	--	0.6	--	--
Quebec Québec	21.1	39.9	7.6	27.3	4.5	26.8	0.2	30.9	0.5	24.1
Saskatchewan Saskatchewan	--	--	0.3	1.2	0.3	1.8	--	--	--	--
TOTAL	52.7	100	27.8	100	16.7	100	0.7	100	2.1	100

ANNEX 13
ANNEXE 13

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Recoveries or Repayments
from April 1, 1973 to March 31, 1977

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Recouvrements ou remboursements
du 1er avril 1973 au 31 mars 1977

By Fiscal Year By Section/Par année financière et par section

Fiscal Year Année financière	A $	B $	C $	D $	E $	TOTAL $
1972/73	10,837	2,832	-	-	-	13,669
1973/74	3,170	25,984	119	172	-	29,445
1974/75	21,990	77,032	27,439	3,856	-	130,317
1975/76	38,205	54,463	24,082	1,299	-	118,049
1976/77	24,914	49,040	12,420	1,239	-	87,613
TOTAL	99,116	209,351	64,060	6,566	-	379,093
% of Total % du Total	26.1	55.2	17.0	1.7	-	100
Amount Expended Montant dépensé	7,299,198	3,844,587	2,314,321	90,572	286,501	13,835,179
% of Total % du Total	52.8	27.8	16.7	0.6	2.1	100
% of Recovery % du montant recouvré	1.3	5.4	2.8	7.2	-	2.7

QUEEN HF 3226 .A352 1977
Program for Export Market De
Annual review : Program for

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
137380