

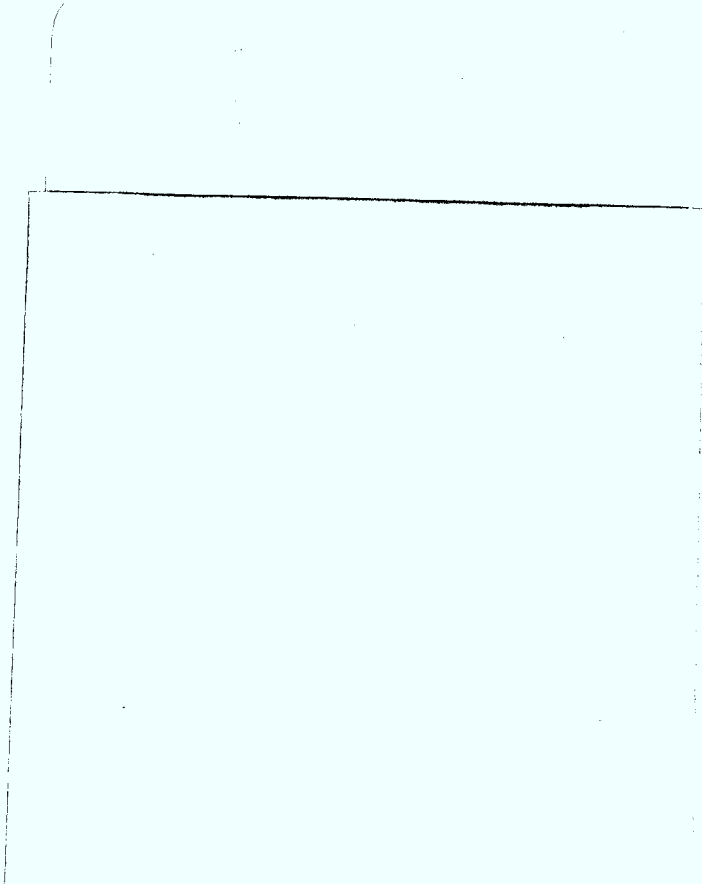
Programme de développement des marchés d'exportation

Renseignements à l'usage de l'industrie
La programmation et sa réglementation
Entrée en vigueur: 4 avril 1977



Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



137387

Avant-propos

Le Programme de développement des marchés d'exportation fait partie du programme de promotion des exportations appliqué par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Il vise à inciter les fournisseurs canadiens de biens et de services à accéder aux marchés étrangers et à exporter. Il existe deux sources principales d'aide à cet effet:

- Le "Programme de projets de promotion", où le Ministère prend l'initiative, planifie et met en oeuvre tous les aspects des activités. Celles-ci prennent surtout la forme de participation officielle aux foires commerciales ou aux expositions industrielles à l'étranger et de conduite de missions tant au pays qu'à l'étranger.
- Le "Programme de développement des marchés d'exportation", où l'initiative revient aux entreprises et où le Ministère fournit un stimulant financier sous forme de participation aux frais d'investigation des marchés virtuels et d'exploitation des possibilités d'exportation.

C'est ce dernier programme qui fait l'objet de la présente brochure.

**MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE –
DIRECTION GÉNÉRALE DES PROGRAMMES ET
SERVICES D'EXPORTATION**

**PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES
MARCHÉS D'EXPORTATION**

Table des matières

Avant-propos:	Page
1re Partie: Renseignements sur le Programme	
I.A. Introduction au PEMD	3
I.B. Aperçu des avantages du PEMD	4
I.C. Admissibilité	5
I.D. Comment demander l'aide du PEMD	6
I.E. Description détaillée des volets du PEMD	7
Section "A" – Projets d'investissement à l'étranger	7
Section "B" – Recherche de nouveaux marchés ou adaptation	8
Section "C" – Participation aux foires commerciales	9
Section "D" – Acheteurs étrangers	10
Section "E" – Consortium en vue de l'exportation	11
IIe Partie: Guide pour la présentation d'une demande d'aide	
II.A. La demande	
Modèles de demandes applicables aux sections "A", "B", "C" et "D"	13
Exemples de description des travaux et d'estimation des coûts	15
Modèle de demande applicable à la section "E"	
– Phase I	19
– Rapport sur la phase I	20
– Phase II	20
II.B. La convention officielle (contrat)	21
II.C. Rapport sur le projet	26
II.D. Modalités des demandes de paiement	27
II.E. Modalités de remboursement	29
II.F. Rapport sur la situation des affaires de la société	30
II.G. Facture du ministère de l'Industrie et du Commerce	31
II.H. Liste des bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce	32

Ire PARTIE – RENSEIGNEMENTS SUR LE PROGRAMME

I.A. Introduction au PEMD

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD) vise à inciter les entreprises canadiennes déjà établies à se lancer sur de nouveaux marchés d'exportation et à assumer de nouveaux risques sur le plan de la concurrence dans les zones de marchés d'exportation existantes. Ces risques supplémentaires peuvent être la conséquence de la taille inhabituelle d'une entreprise fondée sur un projet d'investissement; d'une concurrence internationale peu ordinaire, de nouvelles conditions de marché encore peu connues et(ou) de la nécessité de former un consortium pour percer sur un marché.

Le Programme ne vise pas à appuyer les activités normales d'exportation d'une entreprise commerciale, soit en soutenant un marché existant à l'étranger, soit en permettant à un fournisseur bien installé sur un marché de gagner de nouveaux clients. Le Programme n'apporte son aide que lorsqu'il existe un besoin prouvé de partager un risque financier pour développer ou soutenir un marché étranger.

Le Programme comprend cinq volets ou sections répondant aux divers besoins de commercialisation sur les marchés d'exportation. Grosso modo, l'aide fournie par le Programme consiste à la prise en compte par celui-ci d'une partie des dépenses concrètes que l'entreprise du demandeur a engagées en mettant en oeuvre un projet approuvé par le Ministère. Les coûts admissibles varient selon la section du programme en cause et sont décrits en détail au paragraphe I.E.

Les sociétés qui réussissent à développer un commerce d'exportation grâce à l'aide fournie dans le cadre du Programme sont tenues de rembourser la part des dépenses qui a été assumée par la Couronne. Ce remboursement n'est pas exigé toutefois si aucune vente ne s'en est suivie. Les modalités de cette entente sont exposées en détail dans le contrat.

Les personnes désireuses d'obtenir de l'aide dans le cadre du Programme sont invitées à utiliser les diverses sources d'information et de conseils que le Ministère met à leur disposition.

Les agents des bureaux régionaux les aideront à rédiger leur demande et les renseigneront sur l'admissibilité de certains frais. Les Bureaux internationaux de l'Administration centrale du Ministère, à Ottawa, leur fourniront les tout derniers renseignements disponibles sur les problèmes d'accès que peuvent rencontrer dans une région donnée les biens et services canadiens et le délégué commercial sur les lieux est le mieux placé pour les renseigner sur le marché proprement dit. Une première initiative excellente, avant de remplir une demande, est d'entrer en correspondance avec le délégué commercial du pays qui vous intéresse particulièrement.

Un demandeur qui est admissible ou reçoit effectivement une aide financière d'autres organismes du gouvernement, au niveau fédéral ou provincial, pour le même projet, peut ne pas être admissible à l'aide dans le cadre du PEMD. Il serait bon, dès lors, de s'informer au préalable auprès du bureau du PEMD à Ottawa ou auprès du bureau régional le plus proche afin d'éviter tout conflit possible en ce domaine. En revanche, certaines transactions en matière d'exportation exigent la participation d'autres ministères et organismes fédéraux. L'appui fourni dans le cadre du PEMD ne constitue pas une garantie que ces organismes approuveront les transactions en question.

L'aide obtenue par l'entremise du PEMD n'implique en rien que le gouvernement canadien se porte garant d'une société, de ses produits ou de ses services.

Toutes les communications et tous les renseignements fournis par une société qui demande de l'aide seront traités comme des renseignements "commerciaux confidentiels".

I.B. Aperçu des avantages du PEMD

(On trouvera des renseignements détaillés à ce sujet sous la rubrique I.E.)

Le Programme de développement des marchés d'exportation comprend cinq volets ou sections couvrant un éventail d'activités visant à exploiter les possibilités d'exportation.

Section A: Participation à des projets d'investissement à l'étranger

A pour but d'encourager les fournisseurs de biens et services canadiens à participer à des grands projets internationaux tels que la conception et la construction d'usines industrielles de force motrice, d'hôtels, d'aéroports et d'installations portuaires. Sont admissibles à l'aide sous forme de partage des coûts: les sources de services d'ingénierie, d'architecture, de gestion et de consultation, ainsi que les fournisseurs d'équipement.

Cette partie du Programme s'applique partout en dehors du Canada.

Section B: Recherche de nouveaux marchés ou adaptation

A pour but d'encourager les initiatives tendant à découvrir de nouveaux marchés pour les biens et les services canadiens, en appuyant particulièrement sur les visites d'hommes d'affaires et de dirigeants de sociétés dans les nouvelles zones de marché présentant un intérêt, en vue d'étudier et d'évaluer les chances de pénétration réelle du marché. Cette aide est également offerte aux exportateurs qui veulent ajuster et adapter leurs méthodes de mise en marché aux conditions encore peu connues et (ou) changeantes d'un marché d'exportation.

Ce volet du programme est applicable à n'importe quel pays en dehors du Canada et de la partie continentale des États-Unis.

Section C: Participation à des foires commerciales en dehors du Canada

A pour but d'encourager les entreprises à participer à des foires commerciales et à des expositions industrielles ne relevant pas du Programme de projets de promotion du Ministère, mais présentant un intérêt particulier pour les entreprises en question.

Ce volet du Programme s'applique à n'importe quel pays en dehors du Canada.

Section D: Visites des acheteurs à domicile

Pour encourager les entreprises canadiennes à inviter au Canada ou à un endroit approuvé à l'étranger le personnel d'outre-mer qui a le pouvoir d'influencer les décisions en matière d'achats de leur société ou de l'organisme dont il relève.

Section E: Aide aux consortiums formés en vue de l'exportation

Cette partie du Programme a pour but de permettre aux fabricants canadiens, et particulièrement aux petites et moyennes entreprises, d'augmenter leurs exportations en les encourageant à coordonner leurs efforts pour pénétrer les marchés étrangers grâce à des ententes à l'exportation conclues sur une base permanente.

Voici essentiellement en quoi ces ententes consistent: lorsque les coûts, les risques et le manque de personnel qualifié empêchent une société de se lancer sérieusement dans le commerce d'exportation, le Programme encourage les entreprises compatibles à unir leurs efforts pour accéder ensemble sur les marchés étrangers.

Ce volet du Programme s'applique n'importe où en dehors du Canada.

I.C. Admissibilité

(On trouvera des renseignements détaillés à ce sujet à la rubrique I.E.)

Le Programme de développement des marchés d'exportation est à la disposition des sociétés canadiennes répondant aux conditions d'admissibilité et virtuellement capables d'exporter, qui sont désireuses d'augmenter leurs débouchés.

1. Les entreprises en question peuvent être inexpérimentées en matière d'exportation ou des exportateurs établis, désireux de se lancer sur de nouveaux marchés en vue d'y exporter des biens et des services fabriqués au Canada et comportant une forte teneur canadienne. Il n'est pas nécessaire que les entreprises soient constituées en société et elles peuvent avoir un propriétaire unique ou être des associations. Sont également admissibles les demandes faites en commun par plusieurs sociétés, par une association commerciale ou industrielle ou par des agents d'exportation.
2. Les sociétés de la Couronne, les organismes fédéraux et provinciaux et tous autres organismes du secteur public ne sont pas admissibles à ce Programme.
3. Les sociétés commerciales sont admissibles à l'aide dans le cadre du PEMD à la condition que leur nom figure au Répertoire des exportateurs du Ministère ou au Trading House Directory, ou encore qu'elles soient considérées comme ayant droit à figurer dans ces listes. Leur admissibilité est fondée sur les mêmes critères généraux que ceux qui s'appliquent aux autres catégories de demandeurs. Les sociétés en question doivent offrir de sérieuses garanties tant sur le plan financier que sur celui de leur aptitude à gérer, et en outre avoir de l'expérience en matière d'exportation ou, à défaut, la capacité de se livrer utilement au commerce d'exportation.

Les sociétés commerciales doivent représenter des entreprises canadiennes aptes à fournir des biens et/ou des services (à forte teneur canadienne) considérées comme étant compétitives sur les marchés mondiaux concernés.

En égard au fait qu'une société commerciale peut virtuellement représenter une multitude de clients et de produits, on attire particulièrement l'attention des demandeurs sur la nécessité de mettre bien en relief l'élément accroissement de leurs opérations. C'est ainsi, par exemple, que dans les zones géographiques où une société commerciale est déjà bien implantée, on aurait fort à faire pour prouver l'existence d'un élément d'accroissement, quand bien même de nouveaux produits seraient lancés sur le marché.

4. Il faut que le demandeur démontre que le projet préconisé va accroître les exportations de l'entreprise au-delà de la part du marché qu'elle détient actuellement et de l'expansion normale attendue du marché. De plus, les transactions d'exportation que l'on veut obtenir doivent se traduire par un accroissement de l'ensemble des exportations canadiennes dans le secteur du marché concerné. Lorsqu'il évalue les demandes, le Ministère prendra en considération l'accessibilité du marché, les politiques commerciales du gouvernement et la nature et la teneur des exportations canadiennes actuelles vers ce marché.
5. Les travaux proposés dans une demande d'aide dans le cadre du PEMD doivent être précisés. Il y a également lieu de montrer comment le projet proposé s'intègre dans la stratégie globale d'exportation de la société.
6. On engage les sociétés qui se lancent dans le commerce d'exportation à faire inscrire leur nom dans le Répertoire des exportateurs publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Tous les bureaux du Ministère, au Canada comme à l'étranger, possèdent des exemplaires de cet annuaire dans lequel sont recensés les capacités et les intérêts des exportateurs. Le fait de figurer dans le Répertoire est donc à l'avantage direct du demandeur. On peut se procurer des formules d'inscription à cet effet dans tous les bureaux régionaux du Ministère.
7. Les coûts suivants, applicables à tous les volets du programme, sont admissibles au titre de l'aide dans le cadre du Programme:
 - a) la moitié du billet d'avion aller-retour, en classe économique internationale, à destination du point le plus éloigné figurant sur l'itinéraire approuvé;
 - b) une indemnité de \$70 par jour, pour chaque jour de séjour à l'étranger, plus deux jours pour le voyage, pour le personnel canadien qui exécute des travaux préalablement approuvés;
 - c) une indemnité de \$70 par jour pour le personnel canadien professionnel ou d'un grade équivalent, travaillant directement à un projet approuvé au Canada. Cette dépense doit être certifiée par les vérificateurs externes de la société;
 - d) la moitié des coûts "spéciaux et extraordinaires". Ces coûts doivent avoir été autorisés au préalable par le Ministère et engagés effectivement par la société. Le Ministère doit être sûr que ces coûts, qui varient selon la section du programme dont il s'agit, représentent un apport nécessaire au succès d'un projet.

I.D. Comment demander l'aide du PEMD

1. *Contacts*

Si le demandeur a besoin de renseignements complémentaires avant de déposer sa demande, il doit s'adresser au bureau régional du Ministère le plus proche (On trouvera une liste d'adresses et de numéros de téléphone à cet effet à la fin de la partie II de la présente brochure. Le bureau régional est en mesure de fournir les noms, adresses et numéros de téléphone d'autres membres du personnel du Ministère dont l'avis pourra être utile au demandeur pour préparer sa demande, à savoir:

- le délégué commercial de la région intéressant le demandeur qui peut faire une évaluation préliminaire des virtualités du marché et suggérer la meilleure méthode pour y accéder. Il est conseillé d'envoyer longtemps à l'avance au délégué la description du ou des produits en question et de la documentation utile;
- les bureaux internationaux du Ministère à Ottawa qui sont en mesure de fournir des conseils sur les tarifs douaniers et sur les conditions générales d'accès au marché et d'attirer l'attention du demandeur sur toute difficulté particulière à laquelle il doit s'attendre sur un marché donné.
- la Direction des secteurs industriels à Ottawa, qui est au courant des possibilités ouvertes sur les marchés du monde entier à chaque produit et à chaque service en particulier.

2. *Moment où doit se faire la demande*

Pour être admissible à l'aide dans le cadre du Programme, toutes les demandes devraient parvenir au Ministère six semaines au moins avant la mise en oeuvre du projet pour lequel l'aide est demandée.

3. *Présentation*

Les demandes d'aide dans le cadre du Programme seront rédigées sur papier à lettre à entête officiel de la société en s'inspirant du modèle de la présentation donné à la rubrique II. A, page 13.

Les détails à fournir sous chaque titre doivent autant que possible suivre l'ordre numérique indiqué, comme on l'a fait dans les exemples de la Partie II.

4. *Dépôt de la demande*

La demande, en deux exemplaires, doit être envoyée au bureau régional le plus proche.

5. *Commencement des travaux*

La date d'entrée en vigueur d'une demande d'aide aux termes du PEMD est la date à laquelle le bureau régional la reçoit. La date de réception d'une lettre d'intention de déposer une demande est aussi acceptable, à condition que la demande proprement dite soit reçue dans les trois semaines qui suivent. Les communications verbales transmises par téléphone ne sont pas acceptables. En cas de retard indu dans la livraison du courrier la date du timbre de la poste sur l'enveloppe peut être acceptée et c'est elle qui devient alors la date d'entrée en vigueur de la convention officielle entre la société de la Couronne et si la demande est approuvée par le Ministère. La convention en question est expliquée en détail à la page 21 de la présente brochure et est suivie, page 22 d'un modèle de contrat. Les coûts admissibles engagés avant la "date d'entrée en vigueur" ne sont pas remboursables au titre de frais partagés.

6. *Obligations contractuelles*

Une fois la demande approuvée, la société s'engage à tenir le Ministère au courant des progrès réalisés:

- (i) en présentant un rapport sur le projet au moment de demander le paiement des frais auquel elle a droit dans le cadre du Programme
- (ii) en présentant un rapport sur la situation des affaires de la société à chaque anniversaire de l'entrée en vigueur de la convention, et ce pendant toute la durée de vie de ladite convention (ordinairement, trois ans).

On trouvera aux pages 26 et 30 des modèles des rapports en question.

I.E. Description détaillée des volets du PEMD

SECTION "A" – PARTICIPATION AUX PROJETS D'INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER

L'objectif de ce volet du PEMD est d'accroître les chances des Canadiens de participer aux projets d'investissement à l'étranger. Le Ministère interviendra dans les frais engagés par la société à l'étape pré-contractuelle des projets mis en adjudication.

Cette forme d'aide est applicable à des projets partout à l'extérieur du Canada.

Par "projets d'investissement", on entend des projets qui impliquent la fourniture de services de consultation, d'ingénierie, de construction et(ou) la fourniture d'équipement, par exemple: usines de production, usines d'énergie électrique, aménagements forestiers, exploitations minières et extraction de minerais, systèmes de communication et de transport, ainsi que levés topographiques aériens.

Le programme n'aide pas les entreprises canadiennes à se faire concurrence pour le même projet.

FRAIS ADMISSIBLES

Frais de personnel

Une indemnité de \$70 par jour sera payée sur production d'une évaluation approuvée du temps consacré au projet, fondée sur les critères suivants:

- a) temps pendant lequel un(e) employé(e) de la société est absent(e) de son lieu de travail normal, en comptant deux jours pour chaque voyage;
- b) temps pendant lequel un membre du personnel de la société entrant dans la catégorie professionnelle ou d'un grade équivalent a travaillé à plein temps au projet, à son lieu normal de travail.

Dans ces deux cas, les indemnités tiennent lieu de contribution aux frais qu'entraînerait normalement le voyage, à savoir: frais de séjour à l'hôtel, repas, transport local et communications, ainsi qu'une partie des salaires.

Frais de transport

La Couronne contribuera à raison de 50% au coût d'un billet d'avion en classe économie jusqu'au lieu le plus éloigné de l'itinéraire approuvé.

Frais particuliers et inusités

Il s'agit des frais résultant de services de consultation juridiques et de traduction admissibles. Certains frais ne concernant pas le personnel, que la société engage de façon interne, peuvent être admissibles au partage des frais s'il est possible de démontrer qu'ils sont nécessaires au succès du projet.

Remboursement

Le remboursement des montants alloués par le Ministère au titre de l'aide se fera normalement en deux paiements égaux, dont le premier viendra à échéance six mois après la signature du contrat étranger et le deuxième douze mois après.

I.E. Description détaillée des volets du PEMD

SECTION "B" – RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS OU ADAPTATION

L'objectif de ce volet du PEMD est double.

Dans sa première partie – Recherche de nouveaux marchés, l'exportateur est encouragé à visiter de nouveaux marchés virtuels. Cette visite doit lui permettre de décider si le marché en question est vraiment susceptible d'accueillir ses biens et (ou) ses services, si les perspectives qui s'offrent sont viables du point de vue commercial et si les occasions valent la peine d'être saisies.

Ce volet s'applique aux cas de sociétés qui, tout en sachant qu'il serait possible de se lancer sur un marché étranger, ne sont pas en mesure ou ne veulent pas entreprendre les travaux nécessaires à l'élaboration de plans définitifs en raison de l'obstacle que représentent les frais et le facteur risques à encourir. Parmi les travaux en question, citons à titre d'exemple: les visites de représentants officiels de la société aux marchés envisagés les études par des spécialistes des marchés, les séminaires et les exposés techniques.

Dans la deuxième partie du volet – Adaptation aux marchés, on aide l'exportateur à adapter ses techniques de mise en marché à des exigences et à des pratiques inusitées et(ou) à des conditions de marché considérablement modifiées dans une région où il exporte déjà. Citons, à titre d'exemple, l'établissement d'un service après-ventes, l'étude des conditions spéciales qu'exige la technique du "sourcing", la nécessité de changer radicalement les structures de distribution ou la nécessité d'activités essentielles requises pour améliorer le potentiel des ventes.

Cette aide est applicable à l'extérieur du Canada et de la partie continentale des États-Unis.

FRAIS ADMISSIBLES

Frais de personnel

Une indemnité de \$70 par jour est prévue pour la durée du séjour à l'étranger du personnel canadien approuvé participant directement à la réalisation du projet, en ajoutant deux journées pour le voyage proprement dit. On ne consentira normalement une indemnité que pour deux représentants par compagnie.

Transport

La Couronne interviendra à raison de 50% dans les frais d'un billet d'avion aller-retour en classe économie, à destination du point le plus éloigné de l'itinéraire approuvé.

Frais spéciaux et inusités

Parmi ceux-ci, citons: la traduction de la documentation commerciale, les études spéciales effectuées par des conseillers techniques externes, la nécessité de procéder à des démonstrations de produits inusités, ainsi que tous autres frais que le Ministère pourrait accepter comme étant nécessaires et exerçant une influence directe sur le succès du projet. La Couronne interviendra à raison de 50% dans les frais approuvés et effectivement engagés. On accédera à ces frais en assumant que le Ministère est partenaire égal dans cette entreprise. Sous aucun prétexte ne devrait-on inclure des frais qui normalement seraient ignorés s'il s'agissait d'une démarche privée d'une société.

Remboursement

Le remboursement s'effectuera normalement à raison de 1% du chiffre d'affaires brut réalisé sur le nouveau marché pendant une période de trois ans ou jusqu'à ce que le montant de la contribution de la Couronne ait été entièrement remboursé, selon que la première ou la deuxième de ces conditions est remplie la première.

I.E. Description détaillée des volets du PEMD

SECTION "C" – PARTICIPATION AUX FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER

Ce volet a pour objet d'encourager les exportateurs canadiens à participer toujours davantage aux foires commerciales et aux expositions industrielles dans toutes les parties du monde où cette participation est susceptible de leur ouvrir de nouveaux marchés.

Par "foires commerciales", on entend les foires commerciales ordinaires d'une durée limitée qui se tiennent à l'extérieur du Canada, ainsi que les expositions commerciales de plus longue durée organisée dans des centres permanents de foires internationales. Ce programme est un complément du programme d'expositions nationales patronné par le gouvernement. Il en résulte qu'une demande d'aide en vue de participer à une foire commerciale où existe une exposition nationale patronnée par le gouvernement n'est pas admissible aux termes de ce volet du programme. Le Ministère n'accorde normalement son aide que lorsqu'un exportateur participe pour la première fois à une foire commerciale. Toute participation ultérieure est entièrement à la charge de la société.

Cette prime est applicable partout à l'extérieur du Canada.

FRAIS ADMISSIBLES

Frais de personnel

Une indemnité de \$70 par jour pendant toute la durée du séjour à l'étranger, qui comprendra le nombre de jours pendant lequel la foire est ouverte, plus un jour consacré au montage de l'exposition et un jour à son démontage, ainsi que deux jours pour le voyage proprement dit, est prévue pour le personnel canadien approuvé participant directement à la mise en oeuvre d'un projet. Normalement, la participation de deux représentants de la société seulement sera admissible au titre de l'aide en vertu de ce volet du programme.

Transport

La Couronne interviendra dans les frais de transport à raison de 50% du prix du billet d'avion aller-retour en classe économie à destination du lieu où se tient l'exposition.

Frais spéciaux

Parmi ceux-ci citons: droits de location de l'emplacement, concept technique, construction, montage et démontage du stand, transport aller-retour des marchandises à exposer.

La Couronne interviendra dans les frais approuvés et effectivement engagés à raison de 50%.

Lorsqu'une société propose de concevoir, de construire et d'effectuer à l'aide de ses propres ressources tous les travaux nécessaires à l'exposition et lorsque la contribution financière de la Couronne à cette partie du travail dépasser \$2,000, il faut normalement prouver à l'aide des devis compétitifs présentés par des fournisseurs extérieurs à l'entreprise que l'utilisation des ressources et des installations de la société pour effectuer ce travail produira un stand d'exposition d'une qualité équivalente, à un prix réduit pour la Couronne.

Si les produits exposés dans un exposition commerciale ne sont pas renvoyés au Canada, la Couronne n'interviendra pas dans les frais d'expédition de ces marchandises, ni à l'aller ni au retour.

Remboursement

Le remboursement doit s'effectuer normalement sur la base de 1% du chiffre d'affaires brut sur une période de trois ans ou jusqu'à ce que la contribution financière de la Couronne ait été remboursée totalement, selon que la première ou la deuxième de ces conditions est remplie la première.

I.E. Description détaillée des volets du PEMD

SECTION "D" – ACHETEURS ÉTRANGERS

L'objectif de ce volet du PEMD est d'encourager les exportateurs canadiens à amener les acheteurs étrangers en puissance dans les locaux de la société au Canada ou à tout autre endroit approuvé au Canada ou à l'étranger, afin d'influencer leur décision en matière d'achat.

Ce volet s'applique au personnel étranger représentant des acheteurs à l'extérieur du Canada et de la partie continentale des États-Unis.

Par "acheteurs étrangers", il faut entendre les personnes qui jouent un rôle important dans les décisions d'achat influençant les transactions liées aux exportations canadiennes. Normalement, sont admissibles aux termes de cette section du programme les fonctionnaires, le personnel militaire, les représentants d'associations locales ordinaires et les délégués officiels étrangers des domaines de la science, de l'accréditation et de la certification. Les visites organisées dans le cadre de cette section du Programme sont placées sous la responsabilité directe de la société qui présente la demande et ne sont pas considérées comme des invitations du gouvernement. En cas de besoin, toutefois, le Ministère prêtera son concours.

FRAIS ADMISSIBLES

Frais de personnel

Le Ministère paiera une indemnité de \$25 par jour pour chaque jour où l'acheteur virtuel demeurera au Canada ou à l'endroit approuvé à l'étranger.

Transport

Le Ministère interviendra à raison de 50% dans les frais de voyage par avion aller-retour en classe économie, du lieu d'origine à la destination approuvée au Canada ou à l'étranger. Il appartient à la société de payer elle-même l'autre moitié du billet, ainsi qu'une indemnité journalière qui devra être au moins égale à celle de la Couronne. Si la société ne débourse pas elle-même cette partie des frais, elle ne peut réclamer aucune participation de la Couronne.

Remboursement

Le remboursement doit s'effectuer normalement sur la base de 1% du chiffre d'affaires brut réalisé avec le client dont le visiteur est en mesure d'influencer les décisions et sur une période de trois ans, ou jusqu'à ce que le total du montant avancé par la Couronne ait été totalement remboursé, selon que l'une ou l'autre de ces conditions est remplie la première.

I.E. Description détaillée des volets du PEMD

SECTION "E" – FORMATION D'UN CONSORTIUM EN VUE DE L'EXPORTATION

L'objectif de ce volet du Programme de développement des marchés d'exportation est d'encourager les fabricants canadiens (et en particulier les petites et moyennes entreprises) à former des consortiums en vue de l'exportation. La formation d'un consortium doit se fonder sur la mise en commun de façon continue des efforts de plusieurs entreprises, dans le but d'améliorer leur capacité d'exportation, grâce à des économies d'échelle réalisées sur le plan de la productivité et de la commercialisation, d'améliorer leurs compétitivité et d'augmenter leurs virtualités en matière d'exportation, par rapport à ce que chaque entreprise est capable de faire lorsqu'elle agit seule.

Admissibilité

Pour être admissible à l'aide au titre de cette partie du programme, le consortium proposé doit être composé de trois fabricants canadiens au moins de produits semblables ou complémentaires. L'aide du PEMD est conçue en vue de favoriser les entreprises manufacturières. Une entreprise de service et (ou) une entreprise de conseillers techniques pourra faire partie du consortium si le Ministère juge que la participation de cette ou de ces entreprises est indispensable au succès du consortium. Aucune aide n'est prévue toutefois pour un consortium qui serait formé exclusivement d'entreprises de services et(ou) de conseillers techniques.

L'application

Vu le caractère spécial des projets relevant de la section "E", dont chacun présente des particularités qui lui sont propres, il serait bon, avant de rédiger la demande, de consulter les fonctionnaires responsables du Ministère. À cet effet, on se mettra en rapport avec le bureau du PEMD, la Direction des secteurs industriels concernés ou le bureau régional le plus proche. La teneur exacte de la demande et les coûts admissibles au partage des frais avec la Couronne pourront alors faire l'objet de discussions. (On trouvera à la page 19 un modèle dont on s'inspirera pour présenter sa demande).

D'une manière générale, toutes les entreprises désireuses de former un consortium doivent s'engager à établir en commun une société canadienne à capital social distinct qui se livrera exclusivement au commerce d'exportation de biens et services canadiens. Cet engagement doit définir clairement quel est l'apport de chaque entreprise-membre tant sur le plan financier que sur celui de la gestion. Le consortium proposé doit présenter au préalable son cas au Ministère en faisant valoir les intentions et les objectifs fondamentaux du groupe et en détaillant la compatibilité des entreprises et des produits. Cet exposé indiquera si les marchés envisagés sont disponibles. La correspondance échangée avec les délégués commerciaux des régions d'intérêt indiquant une réaction favorable de la part de ceux-ci est de nature à satisfaire à cette dernière condition. En outre, les sociétés qui

présentent une demande au titre de l'aide doivent aussi pouvoir indiquer quel pourcentage approximatif de leur production elles seront en mesure d'exporter, exposer en détail leur plan global de commercialisation et souligner les aspects qui suscitent des difficultés tels que la logistique, les entrepôts, les achats collectifs, les sous-traitants, l'utilisation des marques de commerce, etc.

Aide du PEMD:

L'aide disponible au titre du volet "E" du programme peut être accordée à l'une ou à l'autre des étapes ci-dessous ou à ces deux étapes à la fois.

Phase I – Étude de faisabilité

Sur la foi des renseignements fournis dans la demande, une aide financière peut être accordée en vue d'effectuer une étude de faisabilité complète susceptible d'aboutir à la formation d'un consortium.

Il sera démontré dans cette étude que la formation d'une organisme central de commercialisation en vue de l'exportation profitera aux entreprises-membres grâce aux économies d'échelle qu'elle permettra de réaliser, à une productivité accrue et au fait qu'elle multipliera les perspectives d'exportation qui demeurent inaccessibles aux entreprises lorsqu'elles sont seules. L'étude doit tirer des conclusions bien nettes quant à la viabilité du projet. On trouvera à la rubrique II A, page 19 un modèle dont on pourra s'inspirer pour présenter cette étude. Lorsque les ressources de la direction des entreprises admissibles au programme sont insuffisantes pour entreprendre cette tâche, le Ministère intervient dans les frais nécessaires pour retenir les services d'un conseiller technique convenable. En l'occurrence, la tâche du conseiller technique consistera, en plus d'élaborer l'étude de faisabilité et de mettre au point les détails des relations d'interdépendance qui devront exister entre les entreprises-membres et le consortium, à élaborer des prévisions financières et notamment à déterminer le point où le consortium rentrera dans ses frais.

Phase II – Formation et opération initiale d'un consortium.

Une fois l'étude de faisabilité acceptée qu'elle ait été élaborée avec ou sans l'aide de la Couronne), les coûts résultant de la formation et de la gestion initiale d'un nouveau consortium peuvent être admissibles à l'aide prévue pour la phase II du Programme.

La nature exacte des dépenses que la Couronne accepte de partager peut varier dans chaque cas particulier et il convient de s'entendre à ce sujet avec les agents du Ministère avant de déposer une demande d'aide. L'aide au titre du PEMD est toutefois assujettie aux conditions et aux réserves suivantes:

1. La contribution maximale de la Couronne en une année donnée à un projet, qu'il s'agisse de la phase I, de la Phase II ou des 2 phases à la fois, est de \$50,000.

Sous réserve d'un réexamen annuel de la part du Ministère, une aide annuelle supplémentaire d'un maximum de \$50,000 pourra être approuvée et ce pour un total de trois années au plus ou jusqu'à ce que le consortium ait atteint le point où il rentre dans ses frais, selon que la première ou la deuxième de ces conditions est remplie la première.

2. Bien que l'aide maximum prévue au titre de la section "E" soit de \$50,000 par année, la contribution totale de la Couronne ne sera à aucun moment supérieure au total des contributions financières des entreprises-membres du consortium.
3. L'aide dans le cadre du PEMD n'est prévue qu'à titre d'encouragement visant à développer les aspects de mise en marché nécessaires à la réalisation d'un projet et ne s'applique pas au développement du produit proprement dit et (ou) à son adaptation au marché.
4. Le consortium s'engage à ne pas répartir ses profits entre ses membres et à ne pas distribuer de dividendes avant d'avoir remboursé en totalité la contribution financière de la Couronne.
5. La nature des arrangements conclus au sujet des ventes que les membres feront au consortium constituera une partie intégrante du contrat signé entre ce dernier et la Couronne. On propose deux formules à cet effet: dans la première, les ventes se feront au prix coûtant, dans la seconde suivant la concept du "client le plus favorisé".
6. Les points 4 et 5 ci-dessus doivent être pris en considération lors de l'établissement des conditions de remboursement qui normalement consisteront en un pourcentage clairement défini du chiffre d'affaires brut réalisé par le consortium sur une période de temps déterminée.
7. Une fois le consortium formé, il devient admissible à l'aide au titre des autres volets du programme, à condition qu'il n'existe pas de double emploi entre les autres sections et la section "E".

DEUXIÈME PARTIE: GUIDE POUR LA PRÉSENTATION D'UNE DEMANDE D'AIDE--

II. A.

FORME DANS LAQUELLE PRÉSENTER UNE DEMANDE (APPLICABLE AUX VOLETS "A", "B", "C" ET "D").

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX CONFIDENTIELS

1. TITRES

- 1.1. Nom et adresse de la société
- 1.2. Représentant officiel de la société (nom et titre)
- 1.3. Numéros de téléphone et de télex
- 1.4. Volet et titre du volet applicable
- 1.5. Date de la demande
- 1.6. Valeur brute annuelle des ventes de la société
- 1.7. Valeur brute annuelle des exportations de la société

2. APERÇU DU PROJET

- 2.1 Nom du projet, catégorie de biens et de services à vendre; pays envisagé(s).

2.2 Brève description:

Dans le cas du volet "A" du PEMD: projet pour lequel le demandeur espère obtenir un contrat; nom du ou des clients éventuels; coût total approximatif du projet; valeur en dollars de l'offre que la société se propose de faire; bénéfices escomptés en dollars pour le Canada et moment approprié.

Dans le cas du volet "B" du PEMD: nouveau marché à étudier.

Dans le cas du volet "C" du PEMD: détails sur la foire, son appellation, l'endroit où elle se tient, sa clientèle, le marché géographique visé; le ou les produits, la nature de la foire (d'intérêt au commerce international, aux consommateurs, autres), heures d'ouverture quotidiennes de la foire, dates, fréquence (annuelle, semi-annuelle) et tout autre aspect particulier dont il n'est pas question ci-dessus.

Dans le cas du volet "D" du PEMD: Noms et qualités des acheteurs étrangers éventuels, avec mention de l'influence qu'ils sont en mesure d'exercer sur les décisions en matière d'achat au sein de leur(s) organisation(s) et dates approximatives de leur visite.

2.3 Admissibilité à se prévaloir des volets "A", "B", "C" et "D" du PEMD:

Dites ce qui autorise la société à croire qu'elle réussira à se faire octroyer le projet et (ou) à vendre ses produits et ses services aux acheteurs et sur les marchés détaillés ci-dessus. Faites ressortir toute entreprise antérieure semblable et toute expérience pertinente. Si la société ne figure pas au Répertoire des exportateurs, donnez-en une brève description.

2.4 Donnez les détails suivants sur la mise en marché:

Dans le cas du volet "A" du PEMD: Donnez un aperçu de la façon dont le projet sera financé; décrivez et évaluez la concurrence à laquelle vous aurez à faire face, donnez quelques prévisions concernant votre chiffre de ventes, ainsi qu'une estimation de vos chances de succès.

Dans le cas du volet "B" du PEMD: 1re partie: Indiquez le volume annuel minimal qui justifierait l'entrée sur ce marché. Donnez tous les renseignements qu'il vous soit possible de fournir actuellement qui indiquent une probabilité de trouver un marché viable pour vos produits grâce aux travaux proposés. Indiquez quelles sont les informations sur le marché à obtenir et les questions à poser au cours de l'étude proposée.

2e partie: Expliquez pourquoi les méthodes de mise en marché ne sont pas applicables et pourquoi les adaptations sont nécessaires. Donnez un bref aperçu de vos plans d'ensemble de mise en marché dont les travaux proposés constituent une partie. Énoncez les objectifs de vente qui justifieraient le projet.

Dans le cas du volet "C" du PEMD: Expliquez de quelle façon la participation à la foire s'intègre dans les plans d'ensemble de mise en marché de la société. Indiquez le volume escompté de ventes en dollars susceptible de découler directement ou indirectement de la participation de la société à la foire. Évaluez la concurrence à laquelle vous aurez à faire face sur le marché en question.

Dans le cas du volet "D" du PEMD: Indiquez les raisons pour lesquelles il est nécessaire de faire venir les acheteurs éventuels au Canada ou ailleurs. Établissez des prévisions en dollars des chiffres de ventes et citez tous autres avantages que la société espère retirer de la ou des visites proposées. Évaluez a) teneur canadienne des biens et services à proposer; et b) les transactions dont bénéficieront vraisemblablement d'autres fournisseurs canadiens si l'on parvient à accroître le volume des exportations des biens et services en question.

2.6 Indiquez tous autres avantages éventuels dont bénéficierait le Canada, directement ou indirectement, si la société réussissait à placer ses marchandises. Expliquez pourquoi la proposition implique soit une augmentation du niveau normal des activités de mise en marché soit une expansion des efforts normaux d'exportation, soit encore un risque spécial à courir.

3. DESCRIPTION DES TRAVAUX ET CONTRIBUTION ESTIMÉE NÉCESSAIRE

3.1 Énoncez l'objectif immédiat des travaux pour lesquels une contribution du gouvernement est sollicitée, par ex.: "effectuer une étude de marché en..."

3.2 Évaluez la contribution du gouvernement que vous estimez nécessaire en restant dans les limites des frais admissibles énoncés dans la présente publication. Veillez à bien ventiler vos chiffres en faisant ressortir les frais de transport, le nombre d'hommes-jours et tout autre détail pertinent, en vous inspirant des modèles fournis ci-après pour chaque volet du Programme.

S'il s'agit des volets "B", "C" et "D", ajoutez-y les modalités de remboursement proposées.

Indiquez quel est le montant que vous comptez demander:

- a) pendant l'année financière en cours
- b) pendant la prochaine année financière

Évitez dans la mesure du possible d'envoyer des documents d'un format supérieur à 8¹/₂ x 11, toutes les données devant être photocopiées aux fins de circulation à l'intérieur du Ministère. Les documents de grand format doivent être réduits en dimension avant la présentation de la demande.

(REMARQUE: Tout contrat officiel futur s'appuiera sur les renseignements fournis dans cette partie. On trouvera ci-après des modèles de demande applicables aux divers volets du Programme.)

**DESCRIPTION DES TRAVAUX ET COÛT ESTIMÉ
ANNEXE I**

**RENSEIGNEMENTS
COMMERCIAUX CONFIDENTIELS
(VOLET "A")**

Demandeur:

Objectif

L'objectif immédiat de la demande d'intervention dans les frais est d'obtenir de Tunimport, un organisme relevant du gouvernement tunisien, un contrat pour la conception technique et la réalisation d'une fonderie à installer près de Gabès, sur le principe du péage.

Description des travaux

Les travaux pour lesquels le partage des frais est demandé sont les suivants:

1. Visite en Tunisie pour y recueillir tous les renseignements nécessaires à la préparation d'une proposition.
2. Élaboration de la proposition en question au Canada.
3. Nouvelle visite en Tunisie pour y négocier les conditions d'un contrat.

Coût estimé

L'estimation qui suit se fonde sur les frais admissibles définis à la partie I du PEMD – Renseignements à l'usage de l'industrie, année 1977.

	Coût estimé	Contribution de la Couronne
1. Voyage en Tunisie – ampleur du projet		
Personnel – séjour à l'étranger – y compris 2 jours pour le voyage		
M. W. C. Laplante – président	10 jours @ \$70	\$ 700
M. D. F. Brown, vice-président, service commercial	6 jours @ \$70	420
Prix du transport par avion – aller-retour, classe économie Toronto-Gabès-Toronto – 2 billets @ \$496	\$992	496
Élaboration de la proposition – Personnel – au Canada		
Ingénieur en mécanique (1)	6 jours @ \$70	420
Ingénieur en métallurgie (2)	16 jours @ \$70	1 120
Estimateur (1)	15 jours @ \$70	1 050
Dessinateur concepteur (1) (de grade supérieur)	3 jours @ \$70	210
2. Deuxième voyage en Tunisie – négociations en vue du contrat – comprenant 2 jours de voyage proprement dit		
M. W. C. Laplante	6 jours @ \$70	420
M. D. F. Brown	6 jours @ \$70	420
Prix du transport par avion – 2e voyage Toronto-Gabès-Toronto – 2 billets @ \$496	\$992	496
		<hr/>
TOTAL DE LA CONTRIBUTION DE LA COURONNE		\$5 752

\$3,000 seront demandés pendant l'année financière en cours.
Le solde au cours de la prochaine année financière.

**DESCRIPTION DES TRAVAUX ET COÛT ESTIMÉ
ANNEXE I**

**RENSEIGNEMENTS
COMMERCIAUX CONFIDENTIELS
(VOLET "B")**

Demandeur:

Objectif

Chercher un marché en Italie et en Suisse pour y vendre l'équipement agricole et les instruments aratoires de la société.

Description des travaux

M. T. David, directeur des services techniques, et M. D. Beaudet, de la Division des exportations, se rendront à Rome et à Genève afin d'étudier sur place les perspectives de marché ouvertes à leurs produits en Italie et en Suisse.

Coût estimé

L'estimation des coûts qui suit se fonde sur les frais admissibles définis à la partie I du PEMD – Renseignements à l'usage de l'industrie, année 1977.

	Coût estimé	Contribution de la Couronne
Prix du transport par avion aller-retour (classe économie) 2 billets M. David – Montréal-Genève-Rome, Montréal M. Beaudet	\$1 320	\$ 660
Indemnité pour frais de séjour M. David		
14 jours plus 2 jours de voyage @ \$70	16 x \$70	1 120
M. Beaudet		
13 jours plus 2 jours de voyage @ \$70	15 x \$70	1 050
		<hr/>
MONTANT TOTAL DE LA CONTRIBUTION DE LA COURONNE		\$2 830

Le montant total serait demandé pendant l'année financière en cours.

En cas de réussite, le remboursement de la partie des frais assumé par la Couronne s'effectuera à raison de 1% du montant brut des ventes d'équipement agricole et d'instruments aratoires que fera la société en Suisse et en Italie.

DESCRIPTION DES TRAVAUX ET COÛT ESTIMÉ
ANNEXE I

RENSEIGNEMENTS
COMMERCIAUX CONFIDENTIELS
(VOLET "C")

Demandeur:

Objectif

Exposer nos réalisations en matière de construction navale à Euriport, Amsterdam, le 9 novembre....

Description des travaux

Conception technique, fabrication, transport, montage, démonstrations et démontage d'un stand et du matériel de la société par deux représentants de celle-ci.

M. A. D. Stewart – directeur de la publicité

M. E. F. Lepage, architecte naval

Coûts estimés

L'estimation qui suit se fonde sur les frais admissibles définis à la partie I du PEMD – Renseignements à l'usage de l'industrie, année 1977.

	Coût estimé	Contribution de la Couronne
Prix du transport par avion aller-retour deux billets – classe économie – Toronto-Amsterdam	\$1 500	\$ 750
Frais de séjour		
– A. D. Stewart 10 x 70 – y compris 2 jours de voyage		700
– E. F. Lepage 10 x 70 – y compris 2 jours de voyage		700
Exposition – fabrication	2 800	1 400
– transport	500	250
– assurance	105	52
– montage et démontage	1 030	515
MONTANT TOTAL DE LA CONTRIBUTION DE LA COURONNE		\$4 367

La totalité du montant sera demandés pendant l'année financière en cours.

En cas de succès, le remboursement de la contribution de la Couronne se fera à raison de 1% du montant brut des ventes des biens et services de la société en Europe de l'Ouest.

**DESCRIPTIONS DES TRAVAUX ET COÛT ESTIMÉ
ANNEXE I**

**RENSEIGNEMENTS
COMMERCIAUX CONFIDENTIELS
(VOLET "D")**

Demandeur:

Objectif

Obtenir un contrat pour la conception technique et la réalisation de travaux qui comprennent le matériel de "sourcing" nécessaire à la construction d'un complexe de scierie en Colombie.

Description des travaux

Inviter M. B. Lopez, directeur du ministère des Forêts, à Bogota (Colombie) au Canada le 15 janvier 1980 ou aux alentours de cette date, pour lui faire visiter des scieries de bois dur, lui montrer notre matériel et nos techniques à l'oeuvre et lui permettre de se rendre compte des possibilités de la société.

L'itinéraire prévu comprendra la visite de scieries et d'usines de contreplacage à Brampton, en Ontario, ainsi que de nombreuses installations dans la région de London et de Chatham.

Coût estimé

L'estimation du coût qui suit se fonde sur les frais admissibles définis à la partie I du PEMD – Renseignements à l'usage de l'industrie, année 1977.

	Coût estimé	Contribution de la Couronne
Prix du transport par avion en classe économie. 1 personne Colombie-Canada-Colombie.	\$1 100	\$ 550
Séjour – 10 jours pour 1 personne à \$25 par jour		250
MONTANT TOTAL DE LA CONTRIBUTION DE LA COURONNE		\$ 800

Le montant total sera demandé pendant l'année financière en cours.

En cas de succès, le remboursement de la partie des frais assumés par la Couronne s'effectuera à raison de 1% du montant brut des ventes des produits de la société en Colombie.

**FORME DANS LAQUELLE PRÉSENTER UNE DEMANDE
APPLICABLE AU VOLET "E"
PHASE I: ÉTUDE DE FAISABILITÉ D'UN CONSORTIUM**

1. Titres

Nom de la société ou du groupe
Adresse
Contacts principaux (noms, titres, no de téléphone)
Date de la demande.

2. Aperçu du projet

2.1 Type de produit

2.2 Sociétés qui ont convenu de collaborer à la phase I de l'étude proposée. (Présentez les renseignements sous forme de tableau comme ci-dessous pour chaque société du groupe.)
Nom et adresse de la société
Produit(s) ou services à exporter
Production annuelle approximative actuelle du ou des produits ou services en question
Expérience en matière d'exportation

2.3 Avant de présenter leur demande, les participants doivent avoir fait (à leurs propres frais) une étude de faisabilité préalable qui leur permette de justifier les raisons invoquées pour former un consortium.
Ce travail préliminaire doit leur permettre de fournir les renseignements suivants:

1. Comment la mise en marché en commun des produits des membres du futur consortium doit-elle permettre de réaliser des économies; évaluez ces économies; autres bénéfices importants escomptés du consortium.
2. De combien les exportations entreprises collectivement sont-elles appelées à dépasser le chiffre de vente normal que l'on pourrait raisonnablement escompter de chaque entreprise si elle agissait seule?
3. Esquissez vos plans préliminaires de mise en marché et indiquez les priorités que vous comptez établir. Il est conseillé, avant d'entreprendre les recherches à ce sujet, de prendre contact avec les délégués commerciaux des pays à l'étranger.
4. Les entreprises qui ont des produits complémentaires doivent donner des preuves de la faisabilité du produit et (ou) de l'intégration du système.
5. Indiquez quelle est celle des entreprises qui sera la principale interlocutrice lorsqu'il s'agira de coordonner la proposition avant que le consortium ne soit effectivement constitué et doté du personnel nécessaire. Les participants doivent fournir des renseignements complets sur chacune des entreprises-membres, à savoir: description des produits, capacité de production, volume des ventes destinées à la consommation intérieure et à l'exportation, compétitivité des prix, résumé de la situation financière, ainsi qu'expérience et expertise en matière de gestion.

3. Description des Travaux et Estimation de la Contribution de la Couronne Nécessaire

- 3.1 Exposez les objectifs des travaux pour lesquels vous proposez une contribution de la Couronne. (Résumé)
- 3.2 Donnez un résumé des questions et des sujets à étudier, ainsi qu'un aperçu du programme d'étude. Il y a lieu d'inclure ici tous les postes nécessaires pour le rapport sur la Phase I. (Prière de consulter le modèle qui suit.)
- 3.3 Indiquez le montant approximatif de la contribution de la Couronne dont vous aurez besoin pour mener à bien le programme d'étude ci-dessus. Ce chiffre sera ventilé de façon à faire ressortir la main-d'oeuvre, le temps et les frais correspondants à chaque poste du programme d'étude repris sous 3.2 ci-dessus, ainsi que tous autres frais pour lesquels une contribution de la Couronne serait demandée.
- 3.4 Montant que l'on prévoit demander aux fins de ce projet:
 - a) pendant l'année financière en cours (prenant fin le 31 mars)
 - b) pendant les années financières futures.

(REMARQUE: C'est sur cette partie que s'appuiera le contrat éventuel)

4. Documents exigés

Les bilans vérifiés et une lettre d'intention de chaque entreprise-membre acceptant de participer à la phase I du projet et de payer une quote-part donnée du coût estimé si la demande est acceptée.

Il y a lieu de fournir la preuve que l'on s'est mis en rapport avec le ministère de la Consommation et des Corporations pour s'assurer que la proposition ne tombe pas sous le coup de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

RAPPORT SUR LA PHASE I DU VOLET "E"

COMMERCIAUX CONFIDENTIELS

1.
 - i. Nom et adresse du consortium projeté.
 - ii. Nom et titre du dirigeant responsable.
 - iii. Numéro de téléphone et de télex.
2.
 - i. Renseignements sur les entreprises-membres appelées à faire partie du consortium, entre autres leur nom, leur adresse, désignation des produits et des services qui seront exportés par la voie du consortium.
 - ii. Montant brut annuel des ventes, décomposé en ventes sur le marché intérieur et en ventes sur le marché extérieur.
3.
 - i. Marchés d'exportation étudiés et conclusions tirées.
 - ii. Plans triennaux de commercialisation, avec prévisions du montant des ventes.
 - iii. Priorités à établir dans les marchés.
 - iv. Stratégie de vente, notamment politique de fixation des prix, méthode de distribution et situation sur le plan de la concurrence.
4. Type de structure préconisé pour le consortium
 - i. Juridique: société par actions; société coopérative; association de sociétés.
 - ii. Obligations des membres; conditions régissant le retrait d'un membre; conditions régissant l'acceptation de nouveaux membres.
 - iii. Conditions de vente des produits et des services au consortium par les entreprises-membres.
 - iv. Direction du consortium.
 - v. Loi relative aux enquêtes sur les coalitions— opinion juridique sur cette législation.
5. Conditions de fonctionnement
 - i. Besoins en cadres et en personnel.
 - ii. Besoins en matière de locaux et de matériel.
 - iii. Besoins en matière d'entrepôts.
 - iv. Transport et méthodes de distribution.
 - v. Engagements pris quant à la production destinée à l'exportation par la voie du consortium (valeur absolue et pourcentage).
6. Économie de production et de mise en marché
 - i. Description des économies possibles grâce à la méthode du consortium, à savoir: diminution des coûts unitaires de développement et de production, des coûts de manutention, de transport et de distribution.
 - ii. Description de l'amélioration escomptée sur le plan des ventes du fait de la mise en marché en commun, comparativement aux ventes de chaque entreprise livrée à ses seuls moyens.
7. Prévisions financières
 - i. Investissement sous la forme de participation d'actionnaires et contributions financières.
 - ii. Sources de financement (y compris les obligations nécessaires pour garantir les soumissions et, le cas échéant, les garanties d'assurances.
 - iii. Déclarations concernant la capacité de financement.
 - iv. Plan des coûts d'exploitation et de mise en marché.
 - v. État extrapolé des recettes.
 - vi. États "pro forma" des pertes et profits.
 - vii. Date à laquelle on escompte que le consortium rentrera dans ses frais.
8. Conclusions quant à la faisabilité du projet

PRÉSENTATION DE LA DEMANDE APPLICABLE À LA PHASE II DU VOLET "E" DU PROGRAMME

Formation et exploitation initiale du consortium

Le groupe, s'il constitue déjà une personnalité morale et juridique, ou la société de tête du groupe, doit établir et envoyer les documents suivants:

1. Un rapport fournissant les renseignements exigés à la fin de la Phase I d'une étude de faisabilité positive. (Voir à ce sujet le modèle de rapport sur la phase I figurant à la page précédente.)
2. Un état détaillé indiquant les différentes sources de fonds correspondant aux prévisions financières d'une durée de 3 ans citées dans le rapport sur la phase I. Parmi ces renseignements citons la confirmation par les sociétés-membres du genre de financement qu'elles fourniront, sous forme de capital en participation, de prêts des actionnaires, d'évaluations fiscales des sociétés-membres, de prêts et de garanties bancaires, et toutes autres sources de financement trouvées.
3. Un état détaillé des travaux et une estimation des contributions indiquant le montant total des frais d'exploitation, les frais admissibles, la part des frais assumée par les sociétés et la contribution sollicitée de la Couronne.
4. Un copie de l'accord par-devant notaire signé et validé par les sociétés-membres qui s'engagent à former le consortium et à réserver un pourcentage donné de leur production aux marchés d'exportation, copie qui sera accompagnée des conditions de l'association.

PARTIE II. B. CONVENTION OFFICIELLE (CONTRAT) APPLICABLE À TOUS LES VOLETS DU PROGRAMME

1. Toute société ou groupe de sociétés dont la demande a été approuvée par le Ministère sera tenue de conclure une convention officielle avec la Couronne. Cette convention (ou contrat) comprendra une description des travaux et une liste des frais admissibles qui ont été approuvés. Ces derniers s'appuieront sur l'estimation des frais et sur les propositions de travaux contenues dans la demande initiale. La contribution de la Couronne ne pourra pas dépasser le montant maximal indiqué et les conditions figurant dans la description des travaux approuvés ne pourront être modifiées sans avoir au préalable obtenu l'autorisation écrite du Ministère.
2. Le contrat est valide pendant trois périodes de temps s'étendant sur une durée totale de cinq ans; à savoir:
 - a) la "période des travaux" d'un an (12 mois d'une année civile) commençant à la date dite "d'entrée en vigueur," période durant laquelle les travaux approuvés doivent être menés à bonne fin et les demandes de fonds déposées en même temps que le rapport sur le projet.
 - b) Une période de deux ans faisant suite à la "période des travaux" et au cours de laquelle la société est tenue de présenter des rapports sur la situation des affaires de la société et de rembourser la Couronne sur les transactions qui ont résulté du projet.
 - c) Une nouvelle période de deux ans au cours de laquelle la société doit tenir une comptabilité complète du projet.
3. Les livres comptables de la société peuvent être vérifiés à tout moment pendant les cinq ans de validité du contrat.

Toute demande tendant à modifier les conditions du contrat doit être adressée par écrit au Ministère et avoir été approuvée, également par écrit, avant qu'un programme modifié de travaux puisse être entamé ou avant que l'on puisse faire une modification quelconque aux frais à engager.

Sans cette approbation, aucun travail exécuté ne sera considéré comme étant admissible au partage des frais.

4. Principes de comptabilité:

La société doit tenir une comptabilité précise de tous les frais admissibles et effectivement engagés se rapportant au projet.

Les documents relatifs à ces frais sont comptabilisés conformément à des méthodes comptables uniformément acceptées et appliquées. Ces documents doivent être conservés pendant une période de cinq ans après la date d'entrée en vigueur du contrat et doivent pouvoir être produits sur le champ à toute demande du Ministère.

Ci-après un modèle de convention.



Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

PROGRAM FOR
EXPORT
MARKET
DEVELOPMENT

PROGRAMME
DÉVELOPPEMENT
DES MARCHÉS
D'EXPORTATION

COMMERCIAL &
CONFIDENTIAL
(once completed)

COMMERCIAL ET
CONFIDENTIEL
(une fois rempli)

Project No. - *Projet n°*

THIS AGREEMENT made

this
le

day of
jour de

19

BETWEEN:

HER MAJESTY THE QUEEN in right of Canada (hereinafter called "Her Majesty") represented by and acting through the Minister of Industry, Trade and Commerce, hereinafter called "the Minister",
OF THE FIRST PART

AND:

hereinafter collectively called "the Company",
OF THE SECOND PART

WHEREAS in order to promote and increase Canadian exports Her Majesty is prepared to contribute to the costs incurred by companies in undertaking and performing certain kinds of work calculated to penetrate foreign markets;

AND WHEREAS the Company requires financial assistance to perform such work and is prepared to undertake and perform the work hereinafter described and Her Majesty is prepared to contribute to the costs thereof on the terms and conditions hereinafter mentioned.

NOW, THEREFORE, THIS AGREEMENT WITNESSED that in consideration of the premises, covenants and agreements herein contained, the parties hereto covenant and agree as follows:

1. (1) The Company will proceed diligently and in a good and workmanlike manner, using qualified personnel therefor, with the work described in Schedule #1 hereto attached, hereinafter called the "Work".

(2) The Company will not change or enlarge the general scope of the Work without the prior written approval of the Minister.

2. Subject to section 3 of this Agreement Her Majesty will contribute to the Company part of the necessary and reasonable costs of the Work incurred in an amount to be determined by officers of the Department of Industry, Trade and Commerce in accordance with paper entitled "Eligible Costs", on and after

the
du

day of
jour de

19,

the effective date of this Agreement, provided that such payment may, in the discretion of the Minister, be subject to an audit of the costs by a person authorized by the Minister and provided further that notwithstanding anything herein contained, Her Majesty's liability for the payment of monies under this Agreement shall not exceed the sum of

(\$

) dollars.

3. Notwithstanding any other provisions of this Agreement, Her Majesty's obligation to contribute under this Agreement shall be conditional upon the fulfillment of the following conditions namely:

(1) The Company shall proceed with the Work as required by section 1 of this Agreement and shall, not later than

the
le

day of
jour de

19,

i) complete the Work, and

ii) submit a certified claim with respect to any payment, claimed by the Company and a final statement of

LA PRÉSENTE CONVENTION établie

ENTRE:

SA MAJESTÉ DU CHEF DU CANADA (ci-après appelée "Sa Majesté") représentée aux présentes et agissant par le Ministre de l'Industrie et du Commerce, ci-après dénommé "le Ministre",
D'UNE PART

ET:

ci-après appelée collectivement "la Société",
D'AUTRE PART

ATTENDU QUE pour promouvoir et accroître les exportations canadiennes, Sa Majesté est disposée à payer une partie des frais des sociétés qui entreprennent et exécutent certains travaux nécessaires à une implantation sur les marchés étrangers;

ET ATTENDU QUE la Société a besoin d'une aide financière pour exécuter ces travaux et qu'elle est disposée à entreprendre et à exécuter les travaux mentionnés ci-après, et que Sa Majesté est disposée à payer une partie des frais, suivant les modalités mentionnées aux présentes.

EN CONSÉQUENCE, LA PRÉSENTE CONVENTION ATTESTE QU'aux termes des conditions, ententes et accords exposés ci-dessous, les parties conviennent de ce qui suit:

1. (1) La Société devra exécuter avec diligence et conscience professionnelle, en employant un personnel qualifié, le travail qui figure à l'annexe #1 ci-jointe, ci-après nommé les "Travaux".

(2) La Société ne modifiera ni n'élargira le programme général des Travaux sans obtenir au préalable l'approbation écrite du Ministre.

2. Sous réserve de l'article 3 de la présente convention, Sa Majesté fournira à la Société une contribution à une partie des frais nécessaires et raisonnables des Travaux dont le montant sera déterminé par les agents du Ministère de l'Industrie et du Commerce en accord avec le document intitulé "Frais admissibles", à compter

date de l'entrée en vigueur de la présente convention et lesdits frais pourront, à la discrétion du Ministre, être vérifiés par une personne habilitée à cette fin par le Ministre; en outre, nonobstant les dispositions susmentionnées, la responsabilité de Sa Majesté pour le paiement des sommes ci-dessus ne doit pas excéder la somme de

3. Nonobstant toute autre disposition de la présente convention, l'obligation de Sa Majesté de fournir une contribution en vertu de ladite convention sera assujettie à l'exécution des conditions ci-après:

(1) La Société procédera à l'exécution des Travaux selon les dispositions de l'article 1 de la présente convention et devra, au plus tard

i) achever les Travaux et

ii) adresser une demande visée de paiement concernant tout paiement, réclamé par la Société et un état

the costs of the Work. The certified claims, and the final statement of the costs of the Work shall be made on the form entitled "Claim for Payment" attached hereto, showing the necessary and reasonable costs of the Work incurred and paid and shall be accompanied by such relevant vouchers, invoices and other documents as the Minister may require. The final statement of the costs of the Work shall, if the Minister so requires, be one certified by the External Auditors of the Company. Upon the approval of the Department of each progress claim submitted pursuant to this application Her Majesty will pay to the Company all of Her Majesty's share of the amount thereof until the amount payable by Her Majesty pursuant to this Agreement shall have been paid,

(2) the Company shall within the time limit set out in subsection (1) of this section or forthwith after the completion of the Work, whichever shall first occur, complete and submit to the Department,

- i) a project report in writing on the performance of the Work sufficient to satisfy the Minister, and
- ii) a final claim for payment certified by the External Auditor of the Company, where "in house" costs are included.

(3) time shall be of the essence with respect to the date and time limits set out in this section. If the Company fails to comply strictly with such time limits all of Her Majesty's obligations under this Agreement shall cease forthwith. It shall be in the sole discretion of the Minister to decide whether an extension of time should be granted under any particular circumstances but under no circumstances will an extension of time be granted unless the same is applied for in writing not more than 30 days after the date mentioned in subsection (1) of this section.

4. (1) Within 15 days after each of the first and second anniversaries of the Effective Date of this Agreement, the Company will furnish the Minister with a business data report setting out in form and detail, satisfactory to the Minister, particulars of all sales during the preceding year, arising out of or attributable to the Work.

(2) Within 15 days after the third anniversary of the Effective Date of this Agreement, the Company will furnish the Minister with a final business data report setting out in form and detail satisfactory to the Minister, particulars of all sales during the preceding three years, resulting from the Work.

(3) Should the Company, at any time after the execution of this Agreement, elect to cancel or withdraw its application for Her Majesty's contribution, or in any way waive or lose its right to receive the same, then the Company shall nevertheless, remain obligated to report to the Minister annually for a period of 3 years from the Effective Date of this Agreement, the total value of sales made by the Company arising out of or attributable to the Work.

5. (1) If the Company, its successors, assigns or licensees obtains a contract or contracts directly or indirectly for the provision of goods, services or other products for a foreign market, which in the opinion of the Minister, is or are obtained as a result of the Work or part performance thereof the Company shall forthwith advise the Minister thereof and:

- i) if the Work has been approved by the Program for Export Market Development Section A (Capital Projects) the Company will repay to Her Majesty an amount equal to the total amount paid by Her Majesty pursuant to section 2, in two equal payments the first to be made within six (6) months after the date of obtaining the contract or contracts and the second to be made within twelve (12) months after the date of obtaining the contract or contracts;

final du coût des Travaux. Les demandes visées de paiement, et l'état final du coût des Travaux seront présentés sur la formule intitulée "Demande de paiement" annexée à la présente en y indiquant les dépenses raisonnables et nécessaires engagées et payées; les demandes doivent être accompagnées des pièces justificatives, factures et autres documents pertinents que le Ministère peut exiger. L'état final du coût des Travaux sera, si le Ministre l'exige, visé par des vérificateurs indépendants de la Société. Lorsque le Ministère a approuvé chaque paiement partiel conformément à cette demande, Sa Majesté doit verser à la Société la part du montant de ladite demande qu'Elle doit payer, à concurrence de la somme payable par Elle aux termes de la présente convention.

(2) La Société devra, dans le délai prévu au paragraphe (1) du présent article ou immédiatement après l'achèvement des Travaux, et à la première de ces dates, adresser au Ministère,

- i) un rapport de projet écrit sur l'exécution des Travaux qui satisfasse le Ministre et*
- ii) une demande finale de paiement, certifiée conforme par un vérificateur indépendant à la Société; dans tous les cas où des "coûts internes" sont inclus.*

(3) Le temps est de l'essence du présent article, ainsi que les dates ou délais y spécifiés. Si la Société n'observe pas strictement lesdits délais, toutes les obligations contractées par Sa Majesté aux termes de la présente convention cesseront sur-le-champ. Seul le Ministre peut décider, s'il y a lieu, de proroger les délais en raison de circonstances particulières, mais une telle prorogation ne pourra être accordée que sur demande écrite déposée dans les 30 jours de la date indiquée au paragraphe (1) du présent article.

4. (1) Dans les 15 jours qui suivront le 1^{er} et le 2^e anniversaires de l'entrée en vigueur de la présente convention, la Société établira à l'intention du ministre, suivant des normes qu'il jugera satisfaisantes, un bilan de son activité commerciale, détaillant toutes les ventes directement ou indirectement attribuables aux Travaux, durant l'année écoulée.

(2) Dans les 15 jours qui suivront le 3^e anniversaire de l'entrée en vigueur de la présente convention, la Société établira à l'intention du ministre, suivant des normes qu'il jugera satisfaisantes, un bilan définitif de son activité commerciale, détaillant toutes les ventes attribuables aux Travaux durant les trois années précédentes.

(3) Au cas où la Société déciderait, après la mise en application de la présente convention, d'annuler ou de retirer sa demande en vue d'obtenir une contribution de sa Majesté, ou si elle venait à se désister ou à être privée du droit à cette contribution, elle devra nonobstant et durant 3 ans à partir de l'entrée en vigueur de la présente convention adresser au ministre un état annuel des ventes effectuées qui sont directement ou indirectement attribuables aux Travaux.

5. (1) Au cas où la Société, ses successeurs, ses ayants droit ou des détenteurs de licences obtiendraient directement ou indirectement un ou plusieurs contrats pour fournir à un marché étranger des biens, services ou autres produits, contrat qui, de l'avis du Ministre, a été obtenu à la suite de la réalisation complète ou partielle des Travaux, la Société doit en aviser le Ministre sans délai et:

- i) si les Travaux ont été approuvés par le Programme de Développement des Marchés d'Exportation, Section A (Projets d'investissement), la Société doit rembourser à Sa Majesté une somme égale à la somme totale que Sa Majesté a versée conformément à l'article 2, en deux versements égaux, le premier devant avoir lieu six (6) mois au maximum après la date d'obtention du ou des contrats, et le second douze (12) mois au maximum après cette date;*

ii) if the Work has been approved by Section B, C or D of the Program for Export Market Development the Company will repay to Her Majesty an amount equal to one percent (1%) of the gross value of sales made pursuant to such contract or contracts in consecutive annual instalments;

a) for a period of three (3) consecutive years from the effective date of this Agreement;

b) or until such amount is equal to the amount paid by Her Majesty.

Whichever event shall occur first.

(2) Notwithstanding subsection (1) if the Company, for reasons acceptable to the Minister, ceases or is unable to provide goods, services or other products as contemplated in subsection (1), the Minister may, in his discretion, suspend or postpone repayment by the Company for an appropriate period or, if he considers that the circumstances so warrant, dispense with repayment and release the Company from its obligation to repay pursuant to this Agreement.

(3) Upon request by the Company the Minister may, in his discretion, alter the terms of repayment to Her Majesty.

6. The Company, in purchasing goods or services for the performance of the Work, will use Canadian suppliers and sub-contractors to the extent that they are capable of providing such goods and performing such services in an economic and expeditious manner and will use Canadian goods and products to the extent that it is economically feasible to do so.

7. (1) The Company will keep proper books, accounts and records of the cost of the Work and will keep them available for examination by any person authorized by the Minister for a period of at least five (5) years following the completion or cessation of the Work.

(2) The Company will keep proper books, accounts and records of the sales made pursuant to this Agreement for a period of at least five (5) years following the completion or cessation of the Work and the Minister may have them audited and examined at any time.

8. The Minister will maintain normal commercial security and privacy in respect to the Work and will not disclose any information relating to the Work to any person outside Canadian Federal or Provincial Government Departments and Agencies without prior written consent of the Company.

9. (1) If the Company, in the opinion of the Minister, fails to proceed diligently with the Work, or is otherwise in default under this Agreement the Minister, by giving notice in writing to the Company, may terminate the obligations on the part of Her Majesty to contribute or to continue to contribute to the costs of the Work and may further direct the Company to repay (and the Company shall thereupon forthwith repay) all monies contributed by Her Majesty.

(2) Support under this agreement does not imply endorsement by Her Majesty of the Company, its products or services and any reference to such support by the Company may be considered grounds for termination of the Agreement pursuant to subsection (1).

10. For so long as this Agreement is in force the Company will, to the satisfaction of the Minister, submit to the Minister periodic reports on the progress and results of the Work, and such other information as may be requested by the Minister.

11. Unless otherwise agreed to in writing by the Minister this Agreement shall remain in full force and effect for a period of five (5) years commencing on the effective date hereof.

ii) si les Travaux ont été approuvés aux termes des sections B, C ou D du Programme de Développement des Marchés d'Exportation, la Société doit rembourser à Sa Majesté une somme égale à un pour cent (1%) de la valeur brute des ventes effectuées aux termes de ce ou ces contrats, en versements annuels consécutifs;

a) pendant une période de trois (3) années consécutives après la date d'entrée en vigueur de la présente convention;

ou b) jusqu'à concurrence de la somme versée par Sa Majesté;

selon l'éventualité qui se réalise la première.

(2) Nonobstant le paragraphe (1), si la Société, pour des motifs que le Ministre juge acceptables, cesse ou est dans l'impossibilité de fournir des biens, services ou autres produits mentionnés audit paragraphe, le Ministre peut, s'il le juge à propos, suspendre ou différer le remboursement par la Société pour une période appropriée, ou, s'il juge que les circonstances l'exigent, dispenser de remboursement et libérer la Société de ses obligations de remboursement, conformément à la présente convention.

(3) A la demande de la Société, le Ministre peut, s'il le juge à propos, modifier les conditions de remboursement à Sa Majesté.

6. Lorsqu'elle achète des biens ou des services pour l'exécution des Travaux, la Société doit s'adresser à des vendeurs et sous-traitants canadiens dans la mesure où ceux-ci peuvent fournir ces biens et services de façon économique et expéditive et elle doit utiliser des biens et des produits canadiens dans la mesure où cela est économiquement faisable.

7. (1) La Société doit tenir correctement les livres, comptes et dossiers des coûts des Travaux et les garder à la disposition de toute personne autorisée par le Ministre à les examiner pendant au moins cinq (5) ans après l'achèvement ou l'arrêt des Travaux.

(2) La Société doit tenir correctement les livres, comptes et dossiers des ventes effectuées aux termes de la présente convention pendant au moins cinq (5) ans après l'achèvement ou l'arrêt des Travaux et le Ministre peut, en tout temps, les faire examiner et vérifier.

8. Le Ministre doit prendre les mesures habituelles pour assurer le secret des Travaux et ne révéler aucun renseignement à leur sujet à quiconque hors des ministères et organismes fédéraux ou provinciaux du Canada sans avoir obtenu au préalable le consentement écrit de la Société.

9. (1) Si, de l'avis du Ministre, la Société néglige de poursuivre diligemment les Travaux, ou contrevient de quelque autre manière aux dispositions de la présente convention, le Ministre peut, en avisant la Société par écrit, dégager Sa Majesté de son obligation de défrayer, ou de continuer à défrayer, les Travaux et peut par la suite ordonner à la Société de rembourser (et le Ministre doit alors rembourser sans délai) toutes les sommes versées par Sa Majesté.

(2) En vertu du présent accord, le soutien ne signifie pas que Sa Majesté endosse la Société, ses produits ou ses services et toute mention de ce soutien par la Société pourra être considérée comme motif valable pour résilier l'accord conformément au paragraphe (1).

10. Tant que la présente convention demeurera en vigueur, la Société doit, à la satisfaction du Ministre, lui fournir périodiquement des rapports sur l'état des Travaux, ainsi que tout autre renseignement que peut exiger le Ministre.

11. A moins que le Ministre n'en décide autrement par écrit, la présente convention demeurera en vigueur pendant cinq (5) ans à partir de sa date d'entrée en vigueur.

12. (1) If, during the currency of this Agreement, the Company determines on the basis of technical, marketing, financial or other considerations that the Work should not be proceeded with, the Company will consult the Minister with respect to such determination and may then request that the Agreement be terminated.

(2) The Minister may, in terminating this Agreement pursuant to subsection (1), require the Company to accept such terms and conditions not inconsistent with this Agreement as the Minister considers necessary.

13. No member of the House of Commons shall be admitted to any share or part of this Agreement or to any benefit to arise therefrom.

14. This Agreement shall not be assigned by the Company without the prior written consent of the Minister.

15. (1) Any notice to the Company hereunder shall be effectively given if sent by letter or by telegram, postage prepaid or with charges prepaid as the case may be, addressed to the Company at its address as given in this Agreement or if no address is so given at its address as shown by the records of this Department.

(2) Any notice given pursuant to subsection (1) shall be deemed to have been received by the Company at the time when in the ordinary course such letter or telegram should have reached its destination.

16. This Agreement including Schedule #1 and forms "Eligible Costs", "Claim for Payment" and "Project Report" constitute the entire contract between the parties hereto with respect to the subject matter hereof and supersedes all previous negotiations and documents relating thereto.

IN WITNESS WHEREOF this Agreement has been executed on behalf of Her Majesty the Queen in right of Canada by an officer of the Department of Industry, Trade and Commerce duly authorized by the Minister of Industry, Trade and Commerce, and by the Company having its corporate seal affixed hereto attested by the hands of its proper officers duly authorized in that behalf.

FOR DEPARTMENT SIGNATURE ONLY
SIGNED, SEALED AND DELIVERED
in the presence of
DEPARTMENT OF INDUSTRY,
TRADE AND COMMERCE

Per (Name and Title)

FOR COMPANY SIGNATURE ONLY
Corporate Seal - Name of Company

Per:
Per:

Witness:

12. (1) Si la Société constate, pendant la durée de la présente convention, que, pour des raisons d'ordre technique, commercial, financier ou autre, il faut abandonner les Travaux, elle doit consulter le Ministre à ce sujet, et peut alors lui demander la résiliation de la présente convention.

(2) Le Ministre peut, en résiliant la présente convention, imposer à la Société certains modalités et conditions non incompatibles avec la présente convention et qu'il juge nécessaires.

13. Aucun député à la Chambre des communes ne peut être partie à la présente convention ou profiter des avantages qui en découlent.

14. La présente convention ne peut être cédée par la Société sans le consentement écrit du Ministre.

15. (1) Tout avis adressé à la Société aux termes des présentes est censé être effectivement donné s'il lui est envoyé par lettre ou par télégramme, port payé ou frais d'envoi acquittés, selon le cas, à l'adresse de la Société figurant dans la présente convention, ou, si l'adresse n'y est pas mentionnée, à l'adresse indiquée dans les dossiers du Ministère.

(2) Tout avis donné conformément au paragraphe (1) est censé avoir été reçu par la Société le jour où, compte tenu des délais habituels de livraison du courrier, cette lettre ou ce télégramme aurait dû arriver à destination.

16. La présente convention y compris l'annexe #1 ainsi que les documents intitulés "Frais admissibles", "Demande de paiement" et le "Rapport de projet", constitue la seule entente entre les parties au sujet de la question mentionnée et elle annule et remplace toute négociation ou tout document antérieurs afférents.

EN FOI DE QUOI la présente convention a été signée au nom de Sa Majesté du chef du Canada par un agent du Ministère de l'Industrie et du Commerce habilité à cette fin par le Ministre de l'Industrie et du Commerce, et par la Société dont le cachet est apposé aux présentes et authentifié de la main de ses agents habilités à cette fin.

RÉSERVÉ AU MINISTÈRE
SIGNÉ, SCELLÉ ET DÉLIVRÉ
en présence de
MINISTÈRE DE
L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

Par (Nom et titre)

RÉSERVÉ À LA SOCIÉTÉ
Sceau et nom de la Société

Par:
Par:

Témoin:

II. C. Rapport sur le projet

Une fois les travaux approuvés terminés, qu'ils aient été couronnés de succès ou non, la Société est tenue de présenter un rapport sur le projet au Ministère.

Le rapport en question doit être présenté dans la forme indiquée et contenir autant de renseignements qu'il sera possible d'en fournir sous chaque rubrique.

Les rapports aident le Ministère à évaluer les résultats du Programme et à faire en sorte que celui-ci réponde aux besoins des exportateurs canadiens.

REMARQUE: L'obligation de présenter le rapport dont il est question ci-dessus s'applique à toutes les sociétés dont la demande d'aide dans le cadre du PEMD a été approuvée. Elle s'étend donc aussi aux entreprises qui, en raison du succès qu'elles ont rencontré, préfèrent ne pas demander les fonds visés.

Présentation:

Aux termes de l'accord qu'une société conclut avec le Ministère pour obtenir de l'aide dans le cadre du Programme de Développement des Marchés d'Exportation, il faut présenter un rapport écrit lorsque le projet est terminé.

On trouvera ci-après une série de questions que la société doit suivre dans la rédaction de son rapport. Le Ministère désire que la société rédige un bref rapport qui puisse servir de guide à lui-même et à d'autres entreprises canadiennes, dans le cadre de leurs activités futures sur les marchés étrangers.

Veuillez noter que tous les renseignements sur les affaires de la société demeurent confidentiels.

Partie 1 Commercial confidentiel

Les renseignements fournis à ce chapitre sont réservés à l'usage du Ministère.

- 1) Avez-vous réussi à atteindre l'objectif stipulé dans l'entente, sinon, jusqu'à quel point y avez-vous réussi? (ex. dans un projet d'investissement comment se situait votre offre par rapport à celles de vos concurrents). Que proposez-vous maintenant pour ce marché à cause des résultats de ce projet?
- 2) Quelles sont les raisons du succès ou de l'échec de vos produits sur ce marché? Voici certains exemples:
 - techniques marchandes utilisées par la concurrence et quels étaient vos principaux concurrents;
 - reçoivent-ils une aide financière de leur gouvernement, en connaissez-vous le fonctionnement;
 - frais de transport et installations, voies de transport et points de distribution plus avantageux;

- disponibilité du financement, le gouvernement local limite-t-il les dépenses des étrangers;
- perspectives d'expansion du marché;
- taille du marché;
- réglementation gouvernementale;
- agents (disponibilité), avec lesquels êtes-vous entrés en contact, comment les connaissiez-vous; en avez-vous désigné un, si vous avez, qui;
- comment devrez-vous modifier votre produit (changer l'emballage, la marque de commerce, la forme externe, interne);
- autres stimulants offerts par le Ministère;
- y a-t-il eu des occasions de concession de licence, avec qui;
- si vous avez participé à une exposition commerciale, êtes-vous satisfait de la façon dont votre stand a été construit, son coût est-il raisonnable par rapport à ce que vous avez déjà payé lors d'autres expositions?

- 3) Si vous regardez en arrière, quelle autre stratégie auriez-vous pu appliquer à la région visée, qui aurait pu donner de meilleurs résultats pour votre entreprise?

Partie 2

Les renseignements fournis à ce chapitre peuvent être communiqués à d'autres entreprises intéressées.

- 1) Quelles difficultés avez-vous rencontrées qui, selon vous, sont inhérentes à la région étudiée? Voici quelques exemples:
 - langue;
 - favoritisme;
 - accessibilité du marché (transport);
 - contacts avec des représentants officiels;
 - coutumes sociales;
 - estimation des coûts (frais prévus pour les voyages, le logement, etc.).
- 2) Certains de ces problèmes sont-ils particuliers à l'industrie ou aux industries que vous étudiez?
- 3) Quelles suggestions précises feriez-vous à d'autres entreprises canadiennes qui se lanceraient sur ce marché?
- 4) En plus de bénéficier des renseignements ci-dessus, certaines entreprises de votre région aimeraient peut-être avoir l'occasion de s'entretenir avec vous, ou avec d'autres personnes ayant participé directement au projet, de votre expérience de travail sur un marché étranger. Seriez-vous prêt à rencontrer sans formalité les éventuels intéressés? (Ces rencontres seront organisées par le Ministère de l'Industrie et du Commerce).

II. D. Modalités des demandes de paiement

1. Toutes les demandes de paiement dans le cadre de la Convention doivent être présentées sur la formule "Demande de paiement", dont on trouvera un modèle à la page 28. À mesure que les travaux progressent pendant la période de douze mois prévue, les demandes de paiement partielles peuvent être acceptées; toutefois, la demande finale pour les frais approuvés doit parvenir au Ministère dans les 30 jours qui suivent l'achèvement des travaux approuvés ou l'expiration de la "période des travaux", selon l'éventualité qui se réalise la première.
2. Les demandes de paiement doivent être vérifiées par voie de comparaison avec la liste des frais approuvés et la description des travaux.
 - a) les demandes de paiement pour le temps que le personnel a passé loin de son lieu normal de travail, y compris le temps du voyage doivent être accompagnées des billets d'avion, des reçus correspondant à ces billets, et d'un nombre suffisant de notes d'hôtel qui permette de justifier l'absence continue du personnel pendant la période du voyage.
 - b) Les demandes de paiement du temps que le personnel de la catégorie professionnelle ou d'une catégorie équivalente a passé loin de son lieu normal de travail et (ou) tous frais inusités spéciaux engagés à l'intérieur de la société doivent être vérifiés par un vérificateur indépendant de l'entreprise.
 - c) Les coûts spéciaux ou inusités engagés à l'extérieur par la Société nécessitent une preuve du paiement des biens et (ou) des services qui ont été achetés.

Toutes les pièces justificatives sont à présenter en même temps que la demande de paiement. Les photocopies ou les factures et notes originales, (y compris les connaissements et les billets d'avion) sont admis, à condition qu'ils soient dûment acquittés par le fournisseur.

DEMANDE DE PAIEMENT

- INSTRUCTIONS: Un exemplaire unique sera dactylographié et soumis à l'agent de projets du MIC.
- English on reverse side.

N° de la réclamation 1	cocher si <input checked="" type="checkbox"/> réclamation finale
Période visée 15 janv - 15 mai 1980	

ART. 1 - IDENTIFICATION

Nom de la société Lafluer Ltée	N° de téléphone (514) 333-1234
Adresse 1 rue, Montréal, Québec. H5B 1Z9	
Référence de la société (s'il y a lieu)	SELON INDICATION DANS L'ACCORD FORMEL
	Contribution maximum
	N° de projet du MIC
	\$ 2,123
	B0 0234

ART. 2 - RÉCLAMATION POUR CONTRIBUTION

	Demande précédente	Courante	Total à ce jour	Point de contrôle (Réservé au MIC)
TOTAL	Néant	\$ 1,520	\$ 1,520	\$

DÉTAILS: Détailler la contribution réclamée à la partie 2.

Temps du personnel (jours)	12	x	70	=	\$ 840
Autres frais (détailler) (attacher copies de factures pour frais encourus externe à la société)	\$ 670		Transport par avion		
	166		Coût de transport des échantillons en Europe		
	-				
	524		Traduction et impression de la documentation		
TOTAL	\$ 1,360		Apport de la Couronne \$	680	
			TOTAL	\$ 1,520	

ART. 3 - ATTESTATION

J'atteste que le temps et les coûts décrits dans cette réclamation ont été encourus aux termes du contrat, que les pratiques de comptabilité utilisées sont celles généralement acceptées, qu'elles ont été contrôlées périodiquement et que le paiement de sa Majesté sera appliqué au projet stipulé.

1 juin, 1980

Date

A. Lafluer, vice-président administrateur

Signature et titre de l'agent autorisé de la société

J'ai examiné le dossier le temps et les coûts du projet ci-dessus et ai fait les vérifications qui m'ont semblé nécessaires. Au meilleur de ma connaissance, le temps et les coûts ci-dessus ont été établis selon des pratiques comptables généralement acceptées, qu'ils ont été soumis à un contrôle régulier et toutes les factures inscrites dans la réclamation ont été payées. A mon avis, le temps et les coûts sont sans aucun doute imputables au projet et sont conformes aux principes énoncés dans la référence documentaire PEMD/3, tel que mentionné dans l'accord officiel.

Date

Signature et titre de l'auditeur externe
(Pour le temps et le frais à l'usine)

J'atteste que cette réclamation découle d'un travail exécuté conformément aux termes du contrat, que le travail est satisfaisant et que le paiement de la part de Sa Majesté est conforme à l'article 27 de la Loi sur l'administration financière.

Date

Signature et titre de l'agent
de projet MIC autorisé

II. E. Modalités de remboursement

1. Conditions de remboursement

La convention officielle conclue avec la Couronne stipule les conditions auxquelles est assujéti le remboursement des projets approuvés.

Ces conditions varient quelque peu selon le volet du Programme dont il s'agit et sont exposées en détail dans la description de chaque section du Programme. Elles sont de plus propres à chaque projet en particulier et les produits et les régions en cause sont stipulés dans le contrat.

Les conditions en question seront prises en considération lors du calcul du montant des remboursements à effectuer en cas de succès de l'entreprise. Le remboursement n'est pas exigible si le projet s'avère infructueux.

2. Obligation de présenter un rapport

À des fins d'évaluation et de remboursement, il est stipulé dans le contrat que la Société doit présenter un rapport sur l'état des affaires de l'entreprise (suivant le modèle de la page 30) aux trois dates anniversaires de l'entrée en vigueur du contrat. Ces rapports feront état des ventes imputables au projet pendant la période de 12 mois qui précède. Lesdits rapports aident eux aussi le Ministère à évaluer le Programme et, le cas échéant, constituent les documents de base pour les vérifications officielles.


3. Facturation

Le Ministère calcule le montant des remboursements que la Société doit effectuer aux termes du contrat en se basant sur les chiffres de vente indiqués sur les rapports de l'état des affaires de l'entreprise.

Le montant en question ne peut dépasser le montant total de l'aide octroyée par la Couronne.

La Société recevra une facture officielle du gouvernement canadien (suivant le modèle de la page 31).

II. F. Rapport sur la situation des affaires de la société

 Industry, Trade and Commerce / Industrie et Commerce

BUSINESS

RAPPORT DE LA SITUATION

DATA REPORT

DES AFFAIRES DE LA SOCIÉTÉ

TO BE COMPLETED BY COMPANY – À REMPLIR PAR LA SOCIÉTÉ

Company – Société Lafluer Ltée 1 rue Montréal, Québec. H5B 1Z9	Project no. – <i>Projet n°</i> BO 0234	Effective Date – <i>Entrée en vigueur le</i> 15 janvier, 1980
	Payment received to date from Crown against this project	Déjà réclamé et payé par la Couronne pour ce projet \$1,520

TO BE COMPLETED FOR PROJECTS UNDER SECTION 'A' ONLY – À REMPLIR POUR PROJETS SOUS SECTION 'A' SEULEMENT

Contract obtained – <i>Contrat passé</i> <input type="checkbox"/> Yes / <i>Oui</i> <input type="checkbox"/> No / <i>Non</i> Date	Contract value – <i>Valeur du contrat</i>	Value to – <i>Somme qui va à</i>	
		Company – <i>La société</i>	Other Canadian suppliers / <i>D'autres fournisseurs canadiens</i>
If contract not obtained, are negotiations still in progress? <input type="checkbox"/> Yes / <i>Oui</i> <input type="checkbox"/> No / <i>Non</i>	Si le contrat n'est pas passé, les négociations sont-elles en cours? <input type="checkbox"/> No / <i>Non</i>	Probable likelihood of success – <i>Chance de réussite</i> <input type="checkbox"/> Good / <i>Bonne</i> <input type="checkbox"/> Fair / <i>Moyenne</i> <input type="checkbox"/> Poor / <i>Faible</i>	

TO BE COMPLETED FOR PROJECTS UNDER SECTIONS B, C, D, E ONLY – À REMPLIR POUR PROJETS SOUS SECTIONS B, C, D, E SEULEMENT

Country – <i>Pays</i>	Product – <i>Produit</i>	Amount of sales – <i>Montant des ventes après le</i>			TOTAL
		1st 12 Months / <i>1er 12 mois</i>	2nd 12 Months / <i>2ième 12 mois</i>	3rd 12 Months / <i>3ième 12 mois</i>	
La Belgique, L'Allemagne	Soupapes	\$15,250	\$25,100		\$40,350
La Belgique, La France Les Pays-Bas	Pompes	\$30,250	\$40,250		\$70,500

I do hereby certify that the above information is correct

Je, soussigné, certifie l'exactitude des renseignements sous mentionnés

vice-president administrateur

Title of authorized company officer – *Titre de l'agent autorisé de la société*



Signature

15 fev., 1982

Date

II. G. Facture du ministère de l'Industrie et du Commerce



Government of Canada Gouvernement du Canada

INVOICE

IN ACCOUNT WITH

FACTURE

AU COMPTE DE

Lafluer Ltée,
1 rue
Montréal, Québec.
H5B 1Z9

INVOICE NO. - N° DE FACTURE

Quote this number on all correspondence
Numéro à rappeler dans toute correspondance

DATE

10 mars, 1982

ORDER REFERENCE - RÉFÉRENCE

PEMD - B0 0234

ORIGINATOR - EXPÉDITEUR

Ministère de l'Industrie et du Commerce,
Services Financiers.

Mail Cheque or Money Order (Payable
to Receiver General for Canada) with
copy of invoice to

Envoyer votre chèque ou mandat (à
l'ordre du Receveur Général du Canada)
accompagné d'un exemplaire de la facture à

ADDRESS - ADRESSE

4ième étage, Edifice "Centre",
Place de Ville, OTTAWA, Ontario.

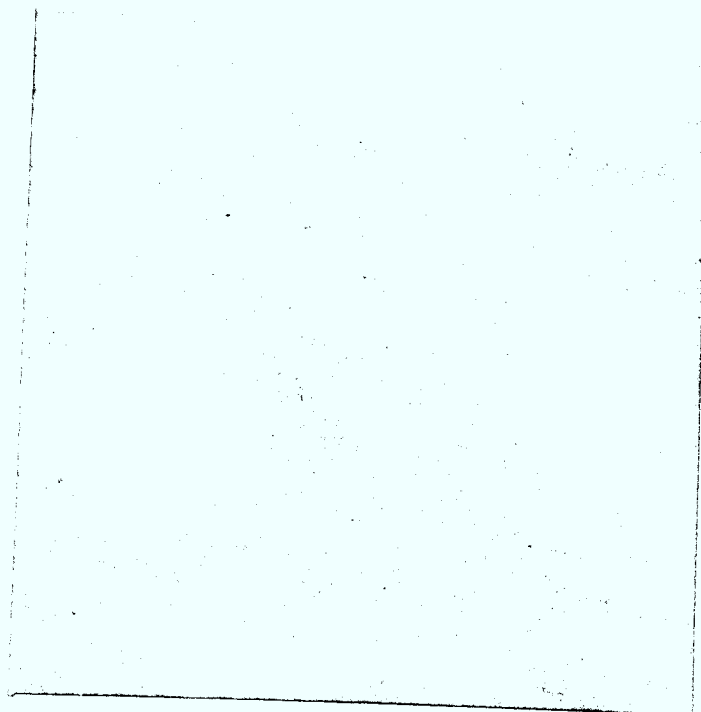
ORIGINATOR

L'EXPÉDITEUR

DATE OF SERVICE DATE	PARTICULARS OF MATERIEL/SERVICES DÉTAIL DU MATÉRIEL OU DES SERVICES	QUANTITY QUANTITÉ	UNIT PRICE PRIX UNITAIRE	AMOUNT MONTANT
	<p>Subventions remboursables sous le programme d'expansion des exportations.</p> <p>1% de vos centes indiquées selon votre rapport de la situation des affaires de la société que nous avons reçu le 21 fev., 1982.</p> <p>1% de \$110,850.00 =</p>			1,108 50
<p>AMOUNT DUE MONTANT DÛ</p>				1,108 50

**MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET COMMERCE
BUREAUX RÉGIONAUX**

TERRE-NEUVE LABRADOR	Le directeur 210 Water Street Saint-Jean (T-N) A1C 1A9	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (N-É) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Le directeur Suite 642 440 King Street Frédéricton (N-B) E3B 5H8	Tél. (506) 454-9707 Télex 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Le directeur C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île du P-É) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
QUÉBEC	Le directeur Pièce 2124, Place Victoria Tour de la Bourse C.P. 257 Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél. (514) 283-6254 Télex 055-60768
	Le directeur Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
ONTARIO	Le directeur Commerce Court West 51e étage C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	Agent régional 9e étage 240, rue Sparks Ottawa, Ontario K1A 0H5	Tél. (613) 996-1216 Télex 053-4124
MANITOBA	Le directeur Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél. (204) 985-2381 Télex 075-7624
SASKATCHEWAN	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Sask.) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	Le directeur 500 Place Macdonald 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	Le directeur Suite 2743 Centre Bentall, Tour III 595 Burrard Street C.P. 49178 Vancouver (C-B) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



137387

]]

]]