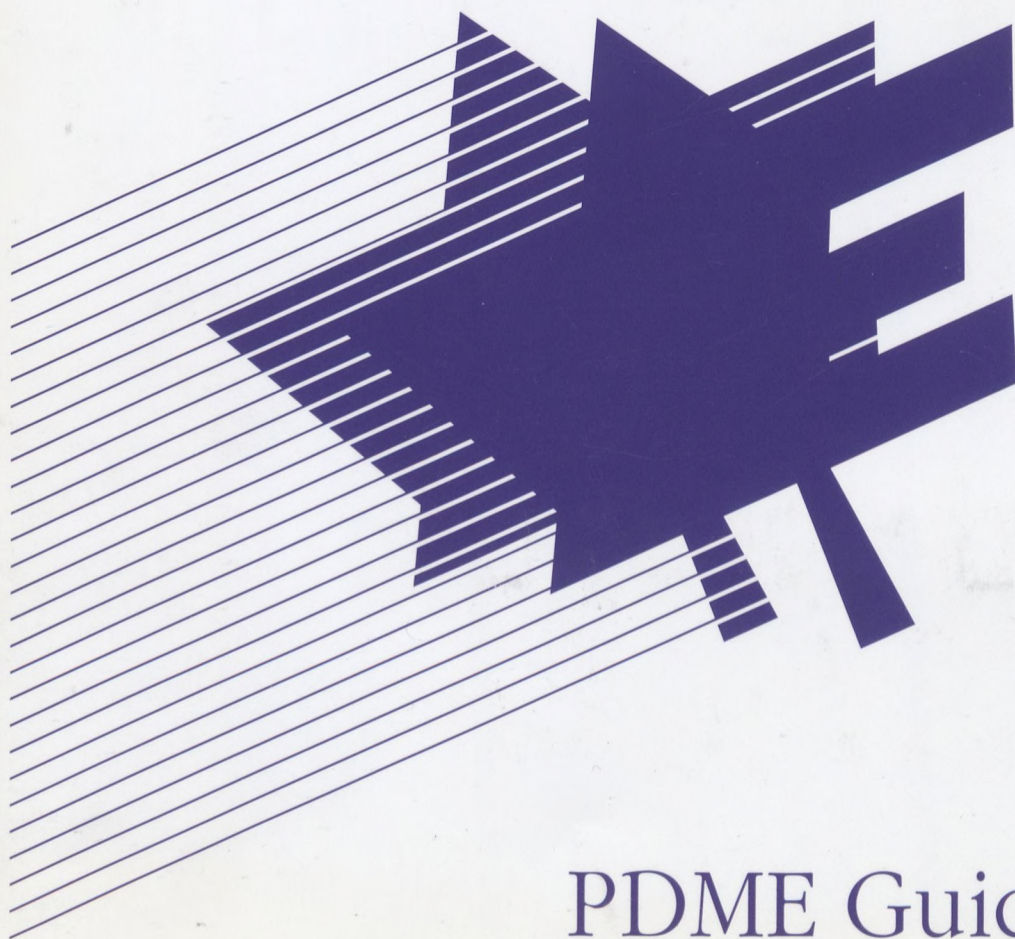


*À l'affût de
nouveaux
marchés avec le
PDME*

Programme de développement des marchés d'exportation



PDME Guide



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Canada

Message du Ministre



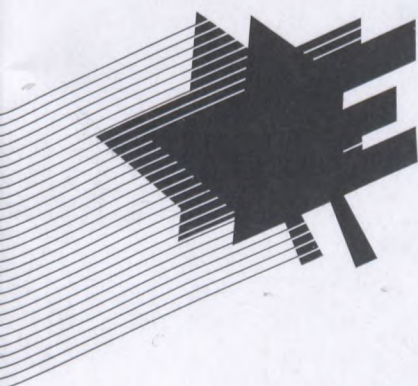
Depuis sa création en 1971, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) constitue un élément central de l'appui offert par le gouvernement fédéral, au développement des affaires internationales. Administré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international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

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

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

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

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



Roy MacLaren

Roy MacLaren
Ministre du commerce international

Ottawa
avril 1995

Programme de développement des marchés d'exportation

PDME Guide

Table des matières

BUT ET OBJECTIF	5
Structure	5
Contribution remboursable	6
Application du programme	6
Guide	6
STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS	7
Point de contact	7
Limites de contribution	7
Admissibilité des sociétés	7
Requérants non admissibles	8
Admissibilité des projets	8
Plan de commercialisation international	9
Activités non admissibles	9
Évaluation	9
Coûts admissibles	10
Coûts non admissibles	11
Examen des projets	11
Où / Quand soumettre une demande	11
Période d'activité	11
Exigences en matière de production de rapports sur les recettes et les ventes	12
Modalités de remboursement	12
Autres exigences administratives	12
ENTREPRISES NOVICES À L'EXPORTATION	13
Point de contact	13
Limites de contribution	13
Admissibilité des sociétés	13
Requérants non admissibles	14
Activités non admissibles	14
Coûts admissibles	14
Coûts non admissibles	14
Où / Quand soumettre une demande	14
Période d'activité	15
Exigences en matière de production de rapports sur les recettes et les ventes	15
Modalités de remboursement	15
Autres exigences administratives	15

*Programme
administré
conjointement par :*

Ministère des
Affaires étrangères
et du Commerce
international
Industrie Canada

Imprimé au Canada


Papier recyclé


Recyclable

continué

SOUSSIONS POUR PROJETS D'IMMOBILISATIONS	16
Point de contact	16
Limites de contribution	16
Admissibilité des sociétés	16
Requérants non admissibles	17
Admissibilité des projets	17
Évaluation	17
Coûts admissibles	18
Coûts non admissibles	18
Où / Quand soumettre une demande	19
Avis d'intention de soumettre une demande	19
Période d'activité	19
Exigences en matière de production de rapports sur les recettes et les ventes	19
Modalités de remboursement	19
Autres exigences administratives	20
ACTIVITÉS DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES	21
Point de contact	21
Admissibilité	21
Associations agro-alimentaires	21
AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES	22
Démarche à suivre pour la demande	22
Traitement des demandes	22
Entente légales	22
Demandes de paiement	23
Rapport d'activité	23
Dispositions de vérification	23
ANNEXE	24
Renseignements sur le PDME	24
InfoCentre	27

But et objectif

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

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

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

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

STRUCTURE

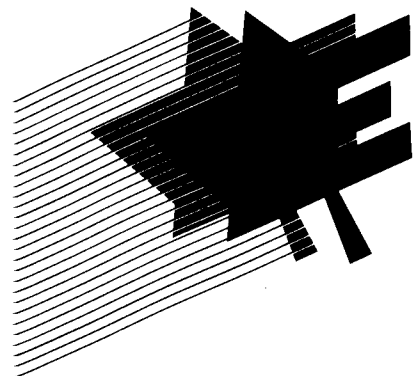
Le programme comporte quatre grands volets : Stratégie de développement des marchés (SDM), Entreprises novices à l'exportation, Soumissions pour projets d'immobilisations et Activités des associations commerciales.

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

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

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

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



CONTRIBUTION REMBOURSABLE

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

APPLICATION DU PROGRAMME

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

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

GUIDE

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

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

Date de publication : avril 1995

Stratégies de développement des marchés

POINT DE CONTACT

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

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

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

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

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

LIMITES DE CONTRIBUTION

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

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

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

Les entreprises admissibles doivent :

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

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

Les sociétés doivent aussi avoir :

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

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

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

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

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

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

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

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

PLAN DE COMMERCIALISATION INTERNATIONALE

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

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

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

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

ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES

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

ÉVALUATION

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

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

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

COÛTS ADMISSIBLES

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

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

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

Les requérants devront supporter tous les autres frais.

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvrira pas :

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

EXAMEN DES PROJETS

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

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

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

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

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

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

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

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

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

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

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

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

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

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

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

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

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

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

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

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| ■ DÉMARCHE À SUIVRE POUR LA DEMANDE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES | <i>Voir page 22</i> |
| ■ ENTENTE LÉGALE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT | <i>Voir page 23</i> |
| ■ RAPPORT D'ACTIVITÉ | <i>Voir page 23</i> |
| ■ DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION | <i>Voir page 23</i> |

Entreprises novices à l'exportation

POINT DE CONTACT

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

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

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

LIMITES DE CONTRIBUTION

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

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

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

Les entreprises admissibles doivent :

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

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

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

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

ACTIVITÉS NON ADMISSIBLES

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

COÛTS ADMISSIBLES

Le PDME couvrira jusqu'à concurrence de 50 % :

- du coût du billet d'avion international aller-retour en classe économique ou du coût équivalent d'un autre mode de transport dans le cadre d'une visite d'identification de marché approuvée;
- ou
- du coût de participation à une foire commerciale à l'extérieur du Canada.

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvrira pas :

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

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

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

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

La demande doit être accompagnée des états financiers courants.

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

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

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

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

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

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

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

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

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

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

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

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

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

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| ■ DÉMARCHÉ À SUIVRE POUR LA DEMANDE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES | <i>Voir page 22</i> |
| ■ ENTENTE LÉGALE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT | <i>Voir page 23</i> |
| ■ RAPPORT D'ACTIVITÉ | <i>Voir page 23</i> |
| ■ DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION | <i>Voir page 23</i> |

Soumissions pour projets d'immobilisations

POINT DE CONTACT

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

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

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

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

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

LIMITES DE CONTRIBUTION

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

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

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

Les entreprises admissibles doivent :

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

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

REQUÉRANTS NON ADMISSIBLES

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

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

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

Par ailleurs, aucune aide n'est disponible quand :

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

ÉVALUATION

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

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

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

COÛTS ADMISSIBLES

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

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

Tous les autres frais incombent aux requérants.

COÛTS NON ADMISSIBLES

Le PDME ne couvre pas :

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

OÙ / QUAND SOUMETTRE UNE DEMANDE

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

La demande doit être accompagnée des états financiers courants.

AVIS DE L'INTENTION DE SOUMETTRE UNE DEMANDE

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

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

PÉRIODE D'ACTIVITÉ

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

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

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

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

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

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

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

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

MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

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

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

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

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

AUTRES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

- | | |
|-------------------------------------|---------------------|
| ■ DÉMARCHE À SUIVRE POUR LA DEMANDE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ TRAITEMENT DES DEMANDES | <i>Voir page 22</i> |
| ■ ENTENTE LÉGALE | <i>Voir page 22</i> |
| ■ DEMANDES DE PAIEMENT | <i>Voir page 23</i> |
| ■ RAPPORT D'ACTIVITÉ | <i>Voir page 23</i> |
| ■ DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION | <i>Voir page 23</i> |

Activites des Associations Commerciales

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

POINT DE CONTACT

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
Secrétariat de la liaison sectorielle (TOS)

Téléphone : (613) 996-0550 Télécopieur : (613) 943-8820

ou

Direction des industries de services et des transports (TPS)

Téléphone : (613) 996-2964 Télécopieur : (613) 996-1225

ADMISSIBILITÉ

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

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

ASSOCIATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

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

Autres exigences administratives

DÉMARCHE À SUIVRE POUR LES DEMANDES

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

TRAITEMENT DES DEMANDES

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

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

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

Une assurance verbale ne peut être accordée en aucun temps.

ENTENTE LÉGALE

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

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

DEMANDES DE PAIEMENT

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

RAPPORT D'ACTIVITÉ

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

DISPOSITIONS DE VÉRIFICATION

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

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

Annexe : Renseignements sur le PDME

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

ALBERTA

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

COLOMBIE-BRITANNIQUE

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

MANITOBA

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

NOUVEAU-BRUNSWICK

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

TERRE-NEUVE

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

NOUVELLE-ÉCOSSE

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

ONTARIO

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

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

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

QUÉBEC

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

ou

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC)**Région Abitibi-Témiscamingue**

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

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

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

Région Cote-Nord

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

Région Estrie

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

Région Laval / Laurentides / Lanaudière

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

Région Mauricie / Bois-Francs

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

Région Mauricie / Bois-Francs

Le Bourg du Fleuve
25, rue des Forges
4^{ème} étage
Trois-Rivières (Québec)
G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

Région Montérégie

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

Région Montréal

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

Région Outaouais

259, boulevard St-Joseph
2^{ème} étage
Hull (Québec)
J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

Région Québec / Chaudière-Appalaches

905, Dufferin
2^{ème} étage
Québec (Québec)
G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4726
Télécopieur : (418) 648-7291

Région Saguenay / Las-Saint-Jean

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

SASKATCHEWAN

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

ou

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

INFOCENTRE

Pour obtenir des formulaires de demande d'aide en vertu du programme ou des renseignements généraux sur le commerce, appelez sans frais au numéro 1-800-267-8376, Région d'Ottawa (613) 944-4000, Télécopieur (613) 996-9709, FaxLink (613) 944-4500.