



Commerce international Canada  
Service des délégués commerciaux

International Trade Canada  
Trade Commissioner Service

# Rapport ANNUEL

2004 - 2005

PROGRAMME DE  
DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS  
D'EXPORTATION



**Aide aux entreprises et aux associations**

Canada

# Introduction

Depuis 1971, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est une composante essentielle de la stratégie de promotion du commerce international du gouvernement du Canada. Le PDME est destiné à aider les petites entreprises qui exportent pour la première fois ou qui veulent pénétrer de nouveaux marchés. De façon directe ou par l'intermédiaire d'associations commerciales sectorielles d'envergure nationale, le Programme aide les entreprises à assumer les coûts et les risques liés à la mise en œuvre de leurs plans d'expansion des exportations. Depuis sa création, le Programme a aidé plus de 30 000 entreprises canadiennes à commercialiser leurs produits et services à l'étranger et à réaliser des ventes qui s'élèvent à plus de 16 milliards de dollars.

Le PDME-Associations offre aux associations commerciales sectorielles ayant un mandat national une aide axée sur les résultats et fondée sur le partage des coûts. Les associations n'ont pas à rembourser l'aide reçue. Durant l'exercice, elles effectuent une auto-évaluation très rigoureuse de l'efficacité des initiatives pour lesquelles elles obtiennent une aide dans le cadre du Programme.

Au cours des dernières années, le PDME a versé des contributions à remboursement conditionnel à de petites entreprises afin de les soutenir dans leur volonté de développer des marchés d'exportation. L'aide offerte dans le cadre de cette composante du Programme appelée PDME-Industrie était répartie en trois volets : la Stratégie de développement des marchés (SDM), les Entreprises novices à l'exportation (ENE) et les Soumissions pour projets d'immobilisations (SPI). Le gouvernement a mis fin au PDME-Industrie en 2004, mais il a convenu de respecter le financement consenti aux entreprises avant le 30 mars 2004.

Le PDME est administré par la Direction du PDME et des cyberServices du Service des délégués commerciaux, Opérations et services à l'étranger, qui fait partie du ministère du Commerce international.

<http://www.international.gc.ca/pemd>

1 888 811-1119

# L'année en revue

Même si l'exercice 2004-2005 a été marqué par une forte croissance à l'échelle mondiale et par une stabilité relative des marchés financiers mondiaux, la nécessité de s'adapter constamment à la valeur dépréciée du dollar américain a créé pour les exportateurs canadiens des conditions difficiles et souvent démoralisantes.

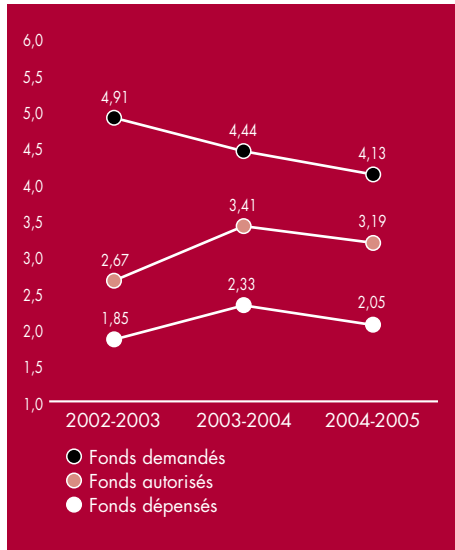
En 2004-2005, comme le gouvernement a mis fin au PDME-Industrie, aucune nouvelle demande de financement de la part d'entreprises individuelles n'a été acceptée. Cependant, en raison du respect des ententes signées avant le 30 mars 2004, 412 projets de 390 entreprises ont continué de bénéficier d'une aide dans le cadre du PDME-Industrie. Le PDME a également fourni de l'aide à 54 associations commerciales, ce qui ne représente qu'une baisse minime par rapport aux 57 de l'exercice précédent. Compte tenu de la clôture du PDME-Industrie et de certaines réductions budgétaires mises en œuvre en 2004, les dépenses liées au Programme ont totalisé 7,1 millions de dollars. Les entreprises ont remboursé 2,26 millions de dollars, ce qui est inférieur aux 2,53 millions de dollars remboursés en 2003-2004. Il convient toutefois de signaler que les montants remboursés sont généralement fondés sur les ventes découlant d'activités financées dans le cadre du PDME entreprises au cours d'années antérieures.

En 2004-2005, il n'y a pas eu de changement appréciable dans la structure des dépenses effectuées dans le cadre du PDME. Le volet Stratégie de développement des marchés (SDM) a représenté 65 % des dépenses totales, un pourcentage qui correspond à celui de l'exercice précédent. Les dépenses associées aux volets Exportateurs novices à l'exportation (ENE) et Soumissions pour projets d'immobilisations (SPI) ont par ailleurs constitué respectivement 3,5 et 2,6 % des dépenses totales, ce qui ne représente qu'une faible baisse par rapport aux pourcentages enregistrés en 2003-2004. Le reste des dépenses liées au PDME, soit 28,9 % du total, était attribuable à l'aide versée aux associations commerciales.

Le PDME-Associations a fait l'objet d'un examen et d'une refonte il y a trois ans, et il est clair que depuis, les initiatives, les idées et les demandes des associations sont mieux ciblées, mieux structurées et plus conformes que jamais aux critères du Programme. Comparativement aux années antérieures, les pourcentages d'associations et de demandes de financement approuvées ont été plus élevés. De fait, depuis l'examen du Programme, le pourcentage des demandes approuvées n'a cessé

d'augmenter. Le pourcentage des fonds demandés de 4,13 millions de dollars qui a été approuvé en 2004-2005, soit 77,1 % (ou 3,19 millions de dollars), est le plus élevé à ce jour. En outre, 96,5 % des 57 demandes de financement présentées au PDME ont été approuvées, ce qui constitue le plus fort pourcentage enregistré ces dernières années.

**Fonds PDME-  
Associations demandés,  
autorisés et dépensés  
depuis la revue du  
programme en 2002**  
(en millions de dollars)



Peter Boag, président

**Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC)**

« L'industrie canadienne de l'aérospatiale est fortement axée sur l'exportation et a pour principal client les États-Unis. Pour réduire leur trop forte dépendance envers un seul débouché, les entreprises aérospatiales canadiennes doivent étendre leurs activités à de nouveaux marchés étrangers qui leur fourniront des possibilités d'expansion. L'implantation sur un nouveau marché peut être une tâche ardue pour les petites et moyennes entreprises à elles seules. Grâce au PDME, l'AIAC peut évaluer les nouveaux débouchés possibles et les faire connaître aux entreprises membres pour les aider à mettre en valeur leurs compétences dans les grandes foires commerciales sur des marchés en devenir. »

# PDME-Associations

Le Programme de développement de marchés d'exportation pour les associations prévoit le versement d'une aide financière sous forme de contributions devant permettre aux associations sectorielles nationales du Canada de promouvoir de manière générale l'exportation des produits et services de leurs secteurs respectifs. Les activités admissibles doivent viser l'amélioration de l'accès au marché ou la collecte de renseignements sur les marchés. En outre, elles doivent profiter à l'ensemble du secteur, c'est-à-dire aussi bien aux entreprises membres qu'aux entreprises non membres. Ces activités revêtent une importance particulière pour les petites et moyennes entreprises, qui n'ont souvent pas les moyens de les entreprendre seules.

Le PDME-Associations prévoit une aide financière pour trois types d'activités de promotion des exportations : les contacts directs (comme les foires commerciales ou les salons, les missions à l'étranger ou les visites d'étrangers au Canada); les outils de commercialisation (comme la mise au point d'un site Web s'adressant aux clients étrangers, la production de documents imprimés et d'autres documents servant à promouvoir l'exportation des produits et services des membres de l'association); les autres activités de commercialisation (comme les recherches, les programmes de remise de prix et les activités indirectes de commercialisation qui favorisent l'établissement de relations ou l'amélioration de l'accès aux marchés étrangers).

Le coût de ces activités est partagé entre l'association et le gouvernement fédéral. Les contributions annuelles non remboursables varient de 20 000 \$ à 100 000 \$. Grâce à l'aide qu'il apporte aux associations, le Programme vise à répondre aux besoins et aux attentes toujours en évolution des entreprises canadiennes.

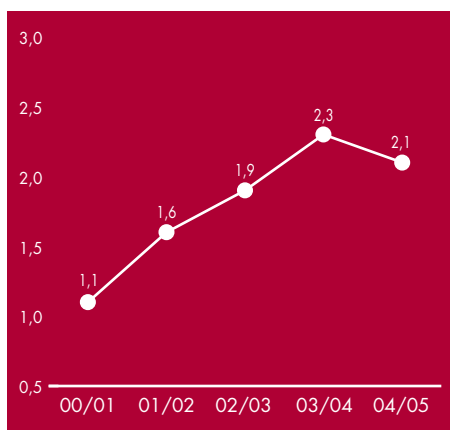
Chaque année, des associations travaillent à l'élaboration de leurs demandes avec l'appui de délégués commerciaux se trouvant à Ottawa, dans les bureaux régionaux de CICan et dans des missions à l'étranger. Les membres du Service des délégués commerciaux de plus de 140 ambassades et consulats à travers le monde fournissent de l'information à jour ainsi que des conseils sur la valeur des demandes dans l'optique du marché visé. Les commentaires des délégués dans les missions sur les activités qui font l'objet d'une demande de financement dans le cadre du PDME constituent un élément critique de l'évaluation des demandes, qui sont également évaluées en fonction de la stratégie d'exportation, de l'effet d'entraînement (l'existence d'initiatives nouvelles ou élargies de développement des marchés d'exportation), des avantages pour les membres et des résultats obtenus par l'association au cours des deux années précédentes.

Depuis la refonte du PDME-Associations en 2001, le nombre d'associations participantes est passé de 20-25 à 55-60 par année. L'aide approuvée s'est également accrue, passant de 1,5 million de dollars à quelque 3,2 millions en 2004-2005. Suite à la robuste performance du PDME-Associations, le Conseil du Trésor a reconduit le programme pour cinq années. Ce renouvellement a été accompagné de quatre recommandations à être étudiées par la gestion du PDME, soit l'élargissement des critères d'admissibilité, la hausse du plafond de l'aide financière annuelle, l'établissement d'un mécanisme de redistribution de subventions par les associations et l'emphase du critère d'effort d'ensemble d'une association dans l'évaluation de l'effet d'entraînement. Tout changement découlant de ces recommandations sera mis en place d'ici le lancement de la ronde de financement 2006-2007 du PDME-Associations.

### Dépenses PDME-Associations sur une période de 5 ans (en millions de dollars)

Lorsque le budget du PDME-Associations le permet, un cycle de contributions supplémentaires est offert de la fin de l'été à la fin de l'automne. Les contributions supplémentaires sont un moyen facile pour les associations qui affichent de bons résultats de

présenter une demande de financement supplémentaire. Elles ont ainsi la latitude voulue pour saisir de nouvelles opportunités qui se sont présentées et qu'elles n'avaient pas prévues. En raison des restrictions budgétaires appliquées en 2004-2005, il n'y a pas eu de cycle de contributions supplémentaires du PDME-Associations, ce qui peut expliquer la faible baisse des dépenses totales enregistrée durant cet exercice après des années de croissance soutenue.



Alan Herscovici, vice-président directeur  
**Conseil canadien de la fourrure**

« La concurrence sur les marchés mondiaux étant de plus en plus vive, l'aide fournie dans le cadre du PDME est d'une importance cruciale pour notre association commerciale, car elle lui permet d'élaborer et d'exécuter des stratégies d'exportation qui avantagent l'ensemble de notre secteur. »

# PDME-Associations

## Insistance sur les résultats

Avant de présenter une demande de financement dans le cadre du PDME, une association doit effectuer une auto-évaluation rigoureuse. Au stade de présentation de sa demande, l'association doit définir des indicateurs de rendement précis pour chacune des activités prévues, de même qu'indiquer les principaux résultats qu'elle s'attend à obtenir grâce à la contribution globale. Les indicateurs de rendement peuvent notamment comprendre la présence d'un nombre donné d'acheteurs à une activité, la distribution d'un nombre précis de répertoires ou de brochures, l'établissement d'un nombre donné de contacts ou la découverte d'un nombre déterminé de clients potentiels.

Les contributions du PDME sont versées une fois les activités terminées. Lorsqu'une association commerciale présente une demande de paiement pour une série d'activités, elle doit d'abord rendre compte des résultats obtenus en fonction des indicateurs de rendement qu'elle a définis pour chacune des activités de la série. En outre, elle doit fournir une preuve tangible d'activité résultant de la série. Lorsqu'une association termine la série d'activités prévues pour l'année, elle doit également présenter un rapport final, appelé « rapport des résultats », dans lequel elle compare les principaux résultats et avantages attendus à ceux qui ont effectivement été obtenus. Chaque année, Commerce international Canada utilise ces rapports pour évaluer l'efficacité du PDME-Associations et le rendement de chaque association. Le rendement est un critère essentiel de l'évaluation des demandes de contributions du PDME au cours des années à venir.

Les rapports exigés dans le cadre du PDME-Associations permettent aux gestionnaires de suivre les résultats obtenus grâce à l'aide du PDME. Les résultats dont les associations rendent compte peuvent être positifs sans que l'association fasse nécessairement état d'une hausse des ventes (étant donné que les entreprises ne signalent pas toujours l'accroissement de leurs ventes à leur association et que les associations qui reçoivent des fonds ne s'occupent pas de la vente des produits de leurs membres). Par ailleurs, on reconnaît également dans le contexte du développement des marchés d'exportation par les associations sectorielles qu'il existe souvent des avantages non mesurables avant que ne se manifestent les avantages de nature économique ou liés aux ventes.

## Résultats pour 2004-2005

Parmi les résultats signalés dans le cadre du PDME-Associations pour 2004-2005, mentionnons une hausse des ventes totales, qui s'est élevée à 8 millions de dollars, de même que des perspectives de ventes futures totalisant 163 millions de dollars. Selon une autre association, l'aide reçue du PDME pour ses activités aux États-Unis est liée à une hausse des exportations d'une valeur de 509 millions de dollars en 2004. Les résultats signalés par une troisième association incluent l'homologation d'un procédé de fabrication canadien aux États-Unis et l'approbation publique de ce procédé par le département de l'Énergie des États-Unis et par deux associations américaines. Une autre association affirme quant à elle que l'aide reçue du PDME pour ses activités

a créé des possibilités de partenariats d'une valeur pouvant atteindre 26 millions de dollars. Parmi les autres résultats qui témoignent du succès du PDME au cours de l'exercice, il convient de mentionner la signature d'ententes de financement, le début de négociations entourant la délivrance de licences, la publication d'articles traitant de deux industries canadiennes dans des revues spécialisées étrangères, la conclusion de protocoles d'entente, le recrutement de nouveaux membres souhaitant se lancer dans l'exportation ainsi que la familiarisation de nouveaux exportateurs avec des marchés étrangers.

## PDME-Associations fonds dépenses par secteur

Secteur	Nombre d'associations	%	Fonds dépensés
Les services et grands projets	12	22,0 %	451 071 \$
Produits de consommation	5	15,3 %	314 516 \$
Industries forestières	6	12,4 %	254 558 \$
Produits de construction	4	7,2 %	148 442 \$
Aérospatiale et défense	4	6,9 %	140 816 \$
Industries de la santé	2	6,6 %	136 305 \$
Arts et industries culturelles	2	5,9 %	121 597 \$
Technologies de l'information et télécommunication	6	5,5 %	113 208 \$
Métaux, minéraux, et équipement, services et technologies connexes	1	4,9 %	100 000 \$
Matières plastiques	2	4,2 %	85 475 \$
Bio-industries	2	4,1 %	85 105 \$
Industries de l'environnement	2	1,7 %	34 208 \$
Technologies de fabrication	1	0,9 %	17 682 \$
Automobile	2	0,7 %	14 371 \$
Technologies de fabrication de pointe	1	0,5 %	11 287 \$
Transports urbain et ferroviaire	1	0,4 %	8 301 \$
Technologies et machines agricoles	1	0,4 %	8 220 \$
Technologies des océans	1	0,4 %	8 079 \$
	<b>54</b>	<b>100,0 %</b>	<b>2 053 241 \$</b>

Les industries de services et les projets d'immobilisations, représentés par 12 associations actives, ont obtenu la plus grande part des contributions versées aux associations, soit 22,0 % de l'aide totale du PDME-Associations. Les autres secteurs ayant reçu une part importante sont les produits de consommation (5 associations actives), avec 15,3 %, et les industries du bois (6 associations actives), avec 12,4 %.

Jon Baird, directeur général

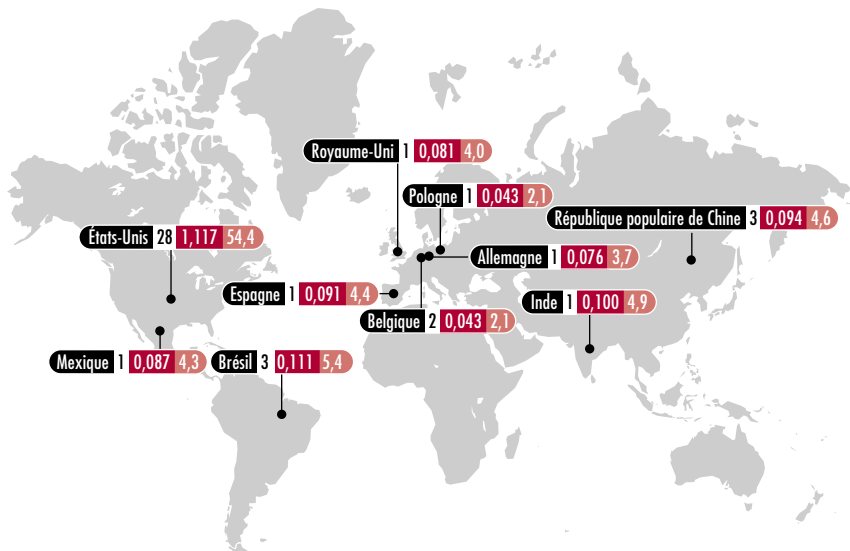
### Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE)

*« Il est impossible pour une association commerciale canadienne comme la CAMESE d'organiser des activités commerciales internationales sans l'aide publique offerte dans le cadre du PDME pour les activités des associations commerciales. »*



En 2004-2005, les associations bénéficiant d'une aide du PDME ont entrepris pour leurs membres diverses initiatives à caractère sectoriel destinées à promouvoir l'exportation. Comme dans le passé, les fonds versés dans le cadre du PDME-Associations ont été dépensés dans de nombreux secteurs d'activité et dans toutes les régions du globe.

## Dix premiers pays en matière de fonds d'aide dépensés par le PDME-Associations



### LÉGENDE

□ Nombre de Projets    ■ Dépenses du PDME    ■ %

Les États-Unis sont le marché le plus ciblé par les associations qui bénéficient d'une aide du PDME étant donné que près de 1,2 million de dollars, ou plus de 50 %, des dépenses totales s'y rapportent. Il importe aussi de signaler que pour la toute première fois, les trois autres marchés visés par la plus grande part des dépenses du PDME étaient les trois marchés émergents désignés dans l'Énoncé de politique internationale du Canada de 2005, à savoir le Brésil, l'Inde et la Chine.

Ted Callighen, président

**Canadian Association of Moldmakers**

« Le PDME aide les entreprises de moules et de machinerie à devenir plus compétitives sur le marché mondial. Grâce au PDME, nos membres sont en mesure d'augmenter leur visibilité à l'étranger, de générer de nouvelles opportunités d'affaires, et d'étendre leurs ventes à l'exportation dans toutes les régions de l'Amérique du Nord et du monde. »

# PDME-Associations

## Exemples de réussite 2004-2005

Steven Brasier, ACG, directeur général  
**Institut canadien des urbanistes**

*« L'aide du Programme de développement des marchés d'exportation a été d'une grande utilité pour l'Institut canadien des urbanistes (ICU), car elle nous a permis d'organiser des activités liées à l'exportation que nous n'aurions pas pu entreprendre sans elle, d'étudier les activités, intérêts et besoins de nos membres en matière d'exportation ainsi que de favoriser l'établissement de précieux contacts et la création d'importantes occasions d'affaires à l'étranger pour les cabinets d'urbanistes et les membres de professions connexes du Canada. Il est très avantageux de pouvoir modifier des activités lorsque l'on travaille avec des partenaires étrangers à de nouvelles initiatives qui nécessitent des ajustements fréquents. Les systèmes de présentation de rapports en ligne obligent à rendre compte en détail de tous les aspects des activités, mais ils sont faciles à utiliser, sûrs et facilement accessibles; ils offrent également des liens vers d'autres ressources utiles. »*

Ron Kane, vice-président  
**Association des industries aérospatiales du Canada**

*« Le marché chinois de l'aviation est sur le point d'amorcer une croissance phénoménale. L'évaluation des débouchés possibles et des obstacles à l'accès pour les exportateurs canadiens s'avère une tâche complexe qui dépasse la capacité de la plupart des entreprises aérospatiales canadiennes. La mission récemment effectuée par l'ALAC au Salon de l'aviation de Chine, avec l'aide du PDME, de même que la série subséquente de consultations à grande échelle avec des hauts fonctionnaires et des autorités de la Chine dans le domaine de l'aviation, nous ont aidés à comprendre beaucoup mieux le marché. Les connaissances acquises par les entreprises aérospatiales canadiennes les aident à adapter leurs stratégies de développement et à mieux se préparer à exploiter les possibilités réalistes. »*

Susan Wiggins, directrice administrative  
**Association of Registered Interior Designers of Ontario (ARIDO)**

*« Nous sommes des plus reconnaissants de l'aide reçue dans le cadre du PDME pour l'organisation de notre salon annuel. Elle nous a permis de faire connaître au monde ce que le Canada a à offrir. Sans l'aide du PDME, il aurait été impossible d'organiser des activités d'une aussi grande portée. »*

Neill Dixon, directeur artistique

### **Canadian Association for the Advancement of Music and the Arts (CAAMA)**

*« L'aide fournie dans le cadre du PDME a permis à la Canadian Association for the Advancement of Music and the Arts d'organiser plus de 450 activités de promotion pour les artistes indépendants et les petites maisons de disques du Canada. Cela a donné lieu, au cours de la dernière année, à une hausse de 125 % des ventes de droits à l'étranger. En outre, la CAAMA a initié 24 nouveaux membres à l'exportation. Les artistes canadiens indépendants ont confirmé qu'ils étaient entièrement satisfaits des programmes de la CAAMA, notamment du fait d'avoir attiré au Canada de grands acheteurs étrangers. Parce qu'elle a attiré et accueilli des entreprises internationales, l'Association a accru le nombre de maisons de disques et d'artistes canadiens qui exercent maintenant des activités internationales. Merci au PDME. »*

Suzanne Bossé, directrice générale

### **Association pour l'exportation du livre canadien (AELC)**

*« L'aide du PDME permet à l'Association pour l'exportation du livre canadien d'offrir aux entreprises du secteur des services à valeur ajoutée complets et à meilleur coût. Sans le financement du Programme, l'AELC serait incapable de recueillir et de diffuser des renseignements sur les marchés, de présenter des ateliers sur le développement des marchés d'exportation ou de mettre en branle quantité d'autres initiatives à l'appui des activités des maisons d'édition canadiennes sur les marchés étrangers. »*

Tony Pollard, président

### **Association des hôtels du Canada**

*« Le PDME de Commerce international Canada est un excellent service à valeur ajoutée qui est très avantageux pour l'industrie hôtelière, pour ses fournisseurs, pour le gouvernement et, par conséquent, pour les Canadiens et les Canadiennes. Comme le Canada est une nation exportatrice dont 86 % de la production est destinée à l'étranger, le PDME permet aux fournisseurs de l'industrie hôtelière de réaliser des ventes à l'étranger. Par l'intermédiaire de l'Association des hôtels du Canada, les fournisseurs canadiens de meubles, d'accessoires et de matériel pour l'industrie de l'hébergement, entre autres, ont pu exploiter des débouchés qui ne leur auraient pas été accessibles autrement. C'est grâce à la participation au PDME que nous avons connu du succès en Afrique, en Europe, au Moyen-Orient et dans les Antilles. »*

# PDME-Industrie

Cette section du rapport porte sur le PDME-Industrie. Les dépenses effectuées dans le cadre du Programme ont été réparties entre les trois volets suivants : la Stratégie de développement des marchés (SDM), les Entreprises novices à l'exportation (ENE) et les Soumissions pour projets d'immobilisations (SPI). Le volet SDM aide les entreprises qui souhaitent s'implanter sur un marché étranger à définir un plan de commercialisation simple. L'aide offerte dans le cadre du volet ENE s'adresse quant à elle aux entreprises qui n'ont jamais exporté et vise à les initier à l'exportation en réduisant le fardeau financier que cela pourrait leur occasionner. Enfin, le volet SPI a pour objet d'aider les entreprises canadiennes à présenter des soumissions dans le cadre de projets d'immobilisations à l'étranger en finançant une partie des coûts liés à la préparation de soumissions ou de propositions durant l'étape précontractuelle.

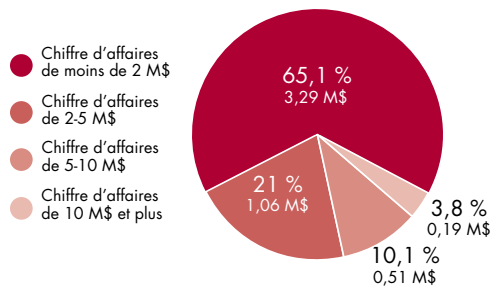
En 2004, le gouvernement a mis fin au PDME-Industrie dans le cadre de ses mesures de réaffectation des fonds. Un examen stratégique du Programme a révélé qu'il ne correspondait plus aux besoins des clients. Les petites et moyennes entreprises continuent cependant de recevoir de l'aide par l'intermédiaire du Délégué commercial virtuel, des bureaux régionaux de CICan dans chacune des provinces canadiennes et de plus de 140 ambassades et consulats à l'étranger. En 2004-2005, le gouvernement a en outre poursuivi l'Initiative de représentation accrue aux États-Unis. Ces derniers sont depuis longtemps le principal marché visé par les clients du PDME- Industrie.

En dépit de l'abolition du Programme en 2004 et du fait qu'aucun nouveau projet n'a été approuvé, les ententes conclues avant le 30 mars 2004 ont été respectées.

Comme les années précédentes, les deux tiers environ des projets bénéficiant d'une aide ont été proposés par de très petites entreprises. En 2004-2005, 3,29 millions de dollars, ou 65 % de l'aide totale de

5,05 millions de dollars accordée dans le cadre du PDME-Industrie, ont été versés à des entreprises ayant un chiffre d'affaires annuel de moins de 2 millions de dollars. Une aide de 1,06 million de dollars, ou environ 21 % du total, a été fournie à des entreprises dont le chiffre d'affaires annuel se situait entre 2 et 5 millions de dollars. Les entreprises affichant un chiffre d'affaires variant entre 5 et 10 millions de dollars par année ont quant à elles reçu une aide totalisant 0,51 million de dollars, tandis que celles ayant un chiffre d'affaires de plus de 10 millions de dollars ont reçu au total 0,19 million de dollars.

## Dépenses totales PDME-Industrie selon la taille des entreprises



**Nombre de projets et dépenses totales** (en millions de dollars)  
**par secteur industriel (entreprises seulement)**

Secteur	Nombre de projets	Dépenses (en millions de dollars)	Pourcentage des dépenses totales
Fabrication	145	1,769	35,0 %
Professionnel, scientifique, technique et éducation	81	0,769	15,2 %
Information et industries culturelles	46	0,581	11,5 %
Commerces de gros	37	0,566	11,2 %
Commerces de détail	24	0,311	6,2 %
Construction	15	0,211	4,2 %
Services éducatifs	7	0,120	2,4 %
Autres services (sauf administration publique)	6	0,114	2,3 %
Services administratifs et de soutien; gestion des déchets	12	0,107	2,1 %
Divers	28	0,502	9,9 %

**Nombre de projets et dépenses totales** (en millions de dollars)  
**par province et par territoire (entreprises seulement)**

Province	Nombre de projets	Dépenses (en millions de dollars)	Pourcentage des dépenses totales
Ontario	135	1,593	31,5 %
Colombie-Britannique	91	1,189	23,6 %
Québec	73	1,125	22,3 %
Alberta	41	0,525	10,4 %
Nouvelle-Écosse	24	0,205	4,1 %
Manitoba	12	0,146	2,9 %
Terre-Neuve et Labrador	9	0,106	2,1 %
Nouveau-Brunswick	6	0,102	2,0 %
Saskatchewan	10	0,059	1,2 %
Île du Prince Édouard	0	0	0 %
Yukon	0	0	0 %
Territoires du Nord-Ouest	0	0	0 %
Nunavut	0	0	0 %
<b>Total</b>	<b>401</b>	<b>5,05</b>	<b>100,0 %</b>

# Centres-ressources

## Aide aux entreprises

### **Colombie-Britannique/Yukon**

Tél. : (604) 666-0434

Télééc. : (604) 666-0954

### **Alberta (Edmonton)**

Tél. : (780) 495 2944

Télééc. : (780) 495 4507

### **Alberta (Calgary)**

Tél. : (403) 292-4575

Télééc. : (403) 292-4578

### **Saskatchewan (Saskatoon)**

Tél. : (306) 975-5315

Télééc. : (306) 975-5334

### **Saskatchewan (Regina)**

Tél. : (306) 780-6124

Télééc. : (306) 780-8797

### **Manitoba/Nunavut/T.N.-O.**

Tél. : (204) 983-5851

Télééc. : (204) 983-3182

### **Ontario**

Tél. : (416) 973-5053

Télééc. : (416) 973-8161

### **Québec**

Tél. : (514) 283-6328

Télééc. : (514) 283-8794

### **Nouveau-Brunswick**

Tél. : (506) 851-6452

Télééc. : (506) 851-6429

### **Île-du-Prince-Édouard**

Tél. : (902) 566-7382

Télééc. : (902) 566-6859

### **Nouvelle-Écosse**

Tél. : (902) 426-7540

Télééc. : (902) 426-5218

### **Terre-Neuve et Labrador**

Tél. : (709) 772-5511

Télééc. : (709) 772-5093

## Aide aux associations

Tél. : (613) 996-1408

Télééc. : (613) 995-5773

## Renseignements généraux

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/>

OU

**1 888 811-1119**