

## COMMUNIQUÉ À TOUS LES MEMBRES

### PROGRAMME INTERNATIONAL DU CANADA POUR L'AGRICULTURE ET L'ALIMENTATION (PICAA) PROMOTION DE PRODUITS 1<sup>er</sup> avril 2005 au 31 mars 2006

Québec, le 15 décembre 2004

Chers membres,

Encore une fois, votre Club Export, à travers le programme PICAA d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, est heureux d'avoir contribué à vos succès. Le succès de nos membres sur les marchés étrangers est notre plus belle réussite. Soyez assuré que nous poursuivrons dans la même direction.

**À ce jour, pour 2004-2005, 101 entreprises** ont soumis des projets dans le cadre de ce programme et ont ainsi bénéficié d'une contribution totale de **1 747 000\$**. Ces projets se voulaient principalement des promotions aux points de vente, dégustations, publicité, participations à des foires et plusieurs autres activités. **Nous estimons des retombées de 132 millions.**

Le Club Export Agro-Alimentaire du Québec débutera au début janvier l'élaboration de sa stratégie pour l'année 2005-2006 à laquelle nous désirons joindre vos projets individuels d'entreprises. **Nous tenons à vous rappeler que ceux-ci excluent toujours le marché américain.**

Agriculture et Agroalimentaire Canada est à réviser le programme PICAA au complet et nous n'avons toujours pas reçu les nouvelles instructions applicables pour 2005-2006. Par ailleurs afin de ne pas retarder votre planification personnelle, je vous invite à tenir compte des instructions jointes, sous toute réserve de modifications ultérieures par le programme.

Dans le processus de révision du programme, Agriculture et Agroalimentaire a déjà procédé à une réduction des frais d'administration payé au Club Export dont une partie était payée par eux-mêmes et l'autre partie par l'industrie. Devant ce manque à gagner pour votre Association, nous sommes dans l'obligation, à notre tour, de changer notre politique.

**Dorénavant les frais d'administration seront calculés sur le montant initial de l'entente approuvée, montant initial reflété sur l'Annexe I de votre entente de contribution.** Ceci implique que lorsque vous diminuerez votre enveloppe à la baisse, les frais d'administration demeureront inchangés, puisque le travail de gestion et administration aura été effectué sur l'ensemble de la première entente qui vous fut accordée. Nous sommes désolés de cette situation et nous espérons sincèrement que, suite à la révision complète du Programme PICAA, Agriculture et Agroalimentaire Canada revienne sur sa position. Nous poursuivrons nos interventions auprès des personnes concernées afin de régulariser cette situation au bénéfice de l'industrie.

Votre projet doit nous être soumis **avant le 21 janvier 2005**. Le Club Export ne peut s'engager à inclure dans sa stratégie tout projet reçu après cette date. **Votre plan d'activités à l'étranger devra s'étendre du 1<sup>er</sup> avril 2005 au 31 mars 2006**. Afin de vous aider dans la préparation de votre plan, une liste des dépenses admissibles et non admissibles est jointe à la présente, mais sous toute réserve de changement effectué par AAC.

Je vous invite à bien prendre connaissance des documents joints et à communiquer avec moi pour toutes informations supplémentaires relatives à ce programme.

Guylaine Tessier  
Directrice exécutive  
(418) 861-8577  
1-877-861-8577  
[guylainetessier@clubexport.ca](mailto:guylainetessier@clubexport.ca)

p.j. : Directives  
Formulaire de demande de contribution  
Liste des dépenses admissibles et non-admissibles 2005-2006

## DIRECTIVES DU PROGRAMME 2005-2006

### Promotion de Produits (SOUS TOUTE RÉSERVE D'Agriculture et Agroalimentaire Canada)

Voici les directives pour le programme :

1. Tous les marchés sont admissibles SAUF le marché des États-Unis ;
2. Toutes les entreprises doivent signer un contrat de tierce partie avec le Club et seront sujettes à être vérifiées par le gouvernement Fédéral ;
3. Le programme étant ouvert **aux membres en règle du Club Export** (voir définition en page 1 du formulaire de demande de contribution), le paiement pour les années 2005 et 2006 devra accompagner le projet (1 092.74\$ TPS et TVQ incluses) ;
4. Le plafond de 100 000\$ par entreprise s'applique encore pour toutes les activités non-génériques financées dans le cadre de programmes similaires (ex : Savoir-faire, Parrain Agro-Export) à travers d'une autre association ;
5. Les activités non-génériques sont celles initiées par l'entreprise et comprennent des missions à l'étranger, la promotion de produits et les salons spécialisés. Les dépenses de voyage sont admissibles sous forme de per diem et remboursables à 50%:
  - Tous les pays : 400\$ par jour/personne (remboursable à 50%)
6. Le demandeur doit soumettre son compte de dépenses au plus tard 30 jours après que le projet soit complété. Le Club soumettra alors cette réclamation à Agriculture et Agroalimentaire Canada. **Une fois le paiement reçu, le Club le remettra au demandeur moins un frais d'administration de 5% calculé sur les dépenses admissibles approuvées sur l'entente initiale et payable lors de la première réclamation, minimum 200\$ ;**
7. Le rapport sur l'activité, accompagné du complément du rapport d'activités, doit être joint à la demande de remboursement, sans quoi celle-ci ne pourra être traitée ;
8. Toutes les demandes de remboursement doivent être présentées sur le formulaire du Club Export, ce dernier étant approuvé par Agriculture & Agroalimentaire Canada, et être accompagnées **des factures originales, preuves d'acquiescement (copie du chèque recto verso ou facture à zéro), originaux des billets d'avion.**

**PICAA – PROMOTION DE PRODUITS 2005-2006**  
**Club Export Agro-Alimentaire du Québec**

**FORMULAIRE DE DEMANDE DE CONTRIBUTION**

Nom et adresse du Demandeur	Personne contact
-----------------------------	------------------

No de téléphone \_\_\_\_\_

No de télécopieur \_\_\_\_\_

Adresse courriel : \_\_\_\_\_

Etes-vous membre en règle\* du Club Export : \_\_\_\_\_

(\* désigne un membre dont la cotisation annuelle sera payée jusqu'à la fin du présent projet soit 31 mars 2005)

**INFORMATIONS SUR LES MARCHES (joindre une annexe)**

1. Quel est le marché visé par votre projet ?
2. Le marché pour lequel vous demandez une contribution constitue-t-il un nouveau marché pour vous ?
3. Si oui, qu'est-ce qui vous incite à placer ce marché dans votre stratégie ?
4. Si non, quelles autres activités avez-vous tenues sur celui-ci ?
5. Avez-vous obtenu des résultats en termes de vente depuis votre dernière activité ?

**CADRE STRATÉGIQUE POUR L'AGRICULTURE (CSA) (joindre une annexe)**

1. Comment vos activités entrent-elles dans la stratégie fédérale canadienne de qualité des produits transformés dans un environnement salubre et innovants ? (système de suivi et de traçabilité, HACCP etc.)
2. Comment votre entreprise contribue-t-elle à augmenter les ventes de produits à valeur ajoutée ? ou à augmenter la recherche & développement ?
3. Comment votre produit (ou vos produits) se distinguent-ils de ceux déjà existants sur les marchés internationaux.



## ACTIVITÉS PRÉVUES ET RETOMBÉES

1. Décrivez la ou les activités prévues dans le cadre du présent projet. Pour plusieurs marchés, veuillez décrire celles-ci par marché en complétant l'annexe prévue à cette fin. Vous devez également inclure votre budget détaillé par activité.
2. Est-ce la première fois que vous tenez cette activité sur ce marché ? Si non, depuis combien d'années ?
3. Pour chacun des marchés, veuillez indiquer les retombées espérées (ventes additionnelles en argent, contrats signés, création d'emplois).
4. Quel(s) produit(s) désirez vous promouvoir dans le cadre du présent projet ?
5. Quelles seront les prochaines étapes de votre plan d'entreprise lorsque ce projet sera terminé ?

### Déclaration du demandeur

A ma connaissance, les renseignements fournis dans cette demande et dans la proposition détaillée du projet sont complets, véridiques et exacts. Tout changement au projet (activités, marché, budget, etc) sera soumis au comité pour une nouvelle approbation avant son exécution.

\_\_\_\_\_  
Signature du demandeur

\_\_\_\_\_  
Date

Veillez faire parvenir ce formulaire dûment signé au :

Club Export Agro-Alimentaire du Québec  
**A l'attention de Guylaine Tessier**  
4913, rue Lionel Groulx, suite 23  
8<sup>e</sup> étage  
Saint-Augustin de Desmaures  
G3A 1V1  
**Fax : 1-418-861-9349**



**ANNEXE I**

**PLAN DE TRAVAIL, CALENDRIER ET COUTS DÉTAILLÉS**

MARCHÉ	Date de l'événement	ACTIVITES	DÉPENSES détaillées	COUTS ventilés
	DE - À			
			<b>Sous-total :</b>	<b>\$</b>
			<b>Sous-total :</b>	<b>\$</b>
			<b>Sous-total :</b>	<b>\$</b>
<b>GRAND TOTAL DU BUDGET DU PROJET :</b>				<b>\$</b>



## LISTE DES DÉPENSES ADMISSIBLES ET DÉPENSES NON ADMISSIBLES 2005-2006 PROMOTION DE PRODUITS NON-GÉNÉRIQUE

**Les activités sous le présent élément ne sont pas autorisées sur le marché des États-Unis ou ne visent pas ce marché. Les dépenses doivent faire partie d'un projet de promotion pour être admissibles; elles ne le sont pas sur une base individuelle.**

### 1 - DÉPENSES ADMISSIBLES :

Publicité imprimée et sur médias électroniques, panneaux et affiches.

Promotion sur le lieu de vente et de services d'alimentation, démonstration de produits aux intervenants de l'industrie et aux consommateurs, embauche de sous-traitants à temps partiel pour aider à mettre en oeuvre des activités promotionnelles précises à un point de vente ou à un lieu de présentation, production et diffusion de matériel promotionnel de point de vente, et dépenses consacrées à la distribution d'échantillons promotionnels (excluant les dépenses engagées pour l'acquisition des échantillons).

Conception et impression de matériel publicitaire directement lié aux activités non génériques de commercialisation à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

Séminaires sur le commerce visant à informer les représentants de l'industrie des attributs particuliers des produits agricoles et agroalimentaires canadiens.

Frais de déplacement et l'indemnité journalière déboursés pour la présentation de produits de leurs entreprises à un salon professionnel à l'étranger ou à un autre événement promotionnel admissible.

Construction du stand, transport, ainsi que dépenses de participation aux expositions et salons commerciaux uniquement. S'il existe un pavillon canadien, l'emplacement du stand doit être déterminé en fonction de la stratégie canadienne d'ensemble.

Missions de sociétés étrangères particulières au Canada, formation d'acheteurs étrangers sur les produits canadiens et leur manutention (les frais de déplacement de participants étrangers qui ne sont pas à l'emploi de la société canadienne sont des dépenses admissibles, assujetties aux directives du Conseil du Trésor ainsi qu'à la nécessité raisonnable du nombre de personnes et du choix des personnes pour la réalisation du projet)

### 2 - COÛTS NON ADMISSIBLES :

Visite d'une foire commerciale

Coûts normaux d'établissement d'une exploitation commerciale.

Location ou achat d'immobilisations : équipement et accessoires de bureau ordinaires, équipement informatique, caméra vidéo, véhicules, montages permanents et autres

Dépenses en immobilisations.

Paiements en nature (c'est-à-dire lorsqu'il n'y a pas de sortie d'argent).

Coûts engagés avant la date d'entrée en vigueur ou après la date d'achèvement du contrat.

Coûts de réception et cadeaux (p. ex. Repas et rafraîchissements, banquets, visites touristiques, porte-documents lors des conférences, cadeaux aux conférenciers invités).

Activités de publicité et de promotion au Canada.

Salaires, coûts de subsistance, frais de bureau, indemnités et dépenses connexes.

Coût des échantillons de produits.

Coûts de vente, y compris le coût d'étalage ou de présentation.

Coûts de conception, de conditionnement et d'étiquetage.

Cadeaux publicitaires, prix et rachats de coupons.

---

*CLUB EXPORT  
AGRO-ALIMENTAIRE  
DU QUÉBEC*



*QUÉBEC  
AGRI-FOOD  
EXPORT CLUB*

Valeur de rachat des coupons et promotions à prix réduit.

Dépenses connexes aux ventes et au commerce (repas, réceptions, rafraîchissements, divertissement et cadeaux).

Étude de marché.

Développement de produit.

Coûts relatifs à la tenue de salons professionnels internationaux au Canada.

Toutes les dépenses liées à la promotion et la publicité du tabac et des produits du tabac.

Toute taxe sur les produits et services, taxe à la valeur ajoutée ou autre élément qui donne lieu à un remboursement ou à un rabais. Toute portion non remboursée constitue des coûts admissibles.