

produits et de services canadiens. Ces consortiums devraient être mieux à même d'exploiter les possibilités d'exportation en mettant en commun les ressources de leurs membres et en répartissant entre ceux-ci les coûts et risques se rapportant à la commercialisation sur les marchés extérieurs.

*Bureaux de vente permanents à l'étranger* - Les exportateurs canadiens sont aidés pour mener à bien des activités de commercialisation continue; ils ont la possibilité d'établir des bureaux de vente sur un marché étranger donné (à l'exclusion des États-Unis). Le gouvernement peut octroyer jusqu'à 125 000 \$ par projet, les sociétés pouvant chacune bénéficier d'un maximum de deux approbations de projet pendant leur existence.

*Activités particulières* - On accorde des subventions allant jusqu'à 125 000 \$ par projet afin de défrayer les activités spéciales des organisations, offices, commissions et organismes à but non lucratif oeuvrant dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture ou de la pêche pour procéder à des essais techniques, des démonstrations, des séminaires et des cours de formation portant sur les produits, ou encore, visant à les promouvoir. Cette aide n'est pas remboursable et deux approbations de projets sont permises par le requérant et par année financière.

*Entente de commercialisation* - Le nouveau PDME offre aux sociétés la possibilité de passer des ententes avec le gouvernement, en vue de lancer un programme de commercialisation composé d'activités admissibles aux termes du programme normal et ce pour une période allant jusqu' à deux ans. Ce nouveau programme s'adresse aux moyennes entreprises de fabrication ayant une certaine expérience de l'exportation.

Pour tout autre renseignement sur le programme PDME, s'adresser à Info Export, à la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et aux Antilles ou aux bureaux régionaux du MEIR.