

limite ne s'applique à la participation à des missions. Des frais de participation aux foires sont désormais exigés afin que l'industrie puisse assumer une plus grande proportion des coûts se rapportant aux activités organisées par le gouvernement.

Activités de l'initiative des industries (où la contribution du gouvernement continuera à être remboursable si des ventes s'ensuivent) – 4 demandes par société et par an.

Foires – Un financement sera assuré aux sociétés désirant participer individuellement à des foires étrangères.

Voyages – Les coûts réels des voyages seront défrayés dans une proportion allant jusqu'à 100% du tarif aérien de classe économique dans le cas des acheteurs étrangers qui se rendent au Canada et dans celui des voyages d'identification de marché entrepris hors du Canada par des sociétés canadiennes. Quant aux voyages d'identification de marché aux États-Unis, seules les sociétés ayant des ventes annuelles inférieures à 10 millions de dollars seront admissibles à une forme d'aide.

Offre sur projets – Ce genre d'aide prévoit une participation aux frais encourus relativement à des offres faites pour des projets particuliers en dehors du Canada. Normalement, les offres sur projets sont officielles et en concurrence avec celles des firmes étrangères. Elles portent sur des services de consultation, de génie, de construction, de fourniture de biens et de services canadiens, ainsi que de projets d'immobilisation majeurs, avec des dispositions spéciales pour les mégaprojets (comportant plus de 250 millions de dollars de contenu canadien).

Fondation de consortiums d'exportation – Les firmes de fabricants participant à un consortium, particulièrement les petites et moyennes entreprises, sont aidées dans la fondation en commun de sociétés constituées devant s'occuper exclusivement de l'exportation de 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.

Fondation de 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