

SECTION A: SPECIFIC PROJECT BIDDING

Section A shares the cost of bidding on specific projects anywhere outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms, for consulting services, engineering, construction and the supply of Canadian goods and services.

SECTION B: MARKET IDENTIFICATION TRIPS

Section B helps companies to undertake market identification trips to potential markets to assess whether exporting to that market would be commercially viable or to make industrial co-operation arrangements.

SECTION C: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD

Section C helps Canadian exporters to participate in trade fairs and industrial exhibitions outside Canada. Companies may participate in the same (or essentially the same) event up to three times. The events that PEMD supports are generally of limited duration rather than on-going exhibitions.

SECTION D: INCOMING FOREIGN BUYERS

Section D helps Canadian companies to bring potential foreign buyers to Canada, or an approved location abroad. The foreign buyers must represent importers located abroad and must play a major role in influencing purchasing decisions or industrial co-operation agreements.

SECTION E: EXPORT CONSORTIA

Section E encourages Canadian manufacturers to make co-operative arrangements for the development of joint export sales by forming permanent export consortia. It is especially interested in encouraging consortia of small and medium-sized firms. Section E supports feasibility studies of proposed export consortia, as well as the formation and operation of new consortia in Canada for up to three years.

SECTION F: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Section F helps Canadian exporters to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. Under Phase I of Section F, support is provided for market studies and the preparation of a market penetration plan. Under Phase II, the implementation costs determined by the plan may be shared for up to three years.

SECTION A: APPELS D'OFFRES POUR PROJETS PARTICULIERS

La section A permet au Ministère de partager les frais engagés par une société pour soumissionner un projet précis situé à l'extérieur du Canada. Les projets comportent normalement une procédure de mise en adjudication officielle où l'entreprise se trouve en concurrence avec des sociétés étrangères pour les services de consultation, d'ingénierie, de construction et pour la fourniture de marchandises et de services canadiens.

SECTION B: RECHERCHE DE MARCHÉS

Grâce à la section B, les entreprises reçoivent une aide qui leur permet de se rendre sur place pour étudier un nouveau marché et de déterminer si les perspectives d'exportation y sont intéressantes, ou encore pour passer des accords de coopération industrielle. Le genre d'aide accordée dans le cadre de la section B porte par exemple sur des visites effectuées par des représentants de l'entreprise sur le marché visé.

SECTION C: PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES

La section C aide les exportateurs canadiens à participer aux foires commerciales et aux expositions industrielles à l'étranger. Les entreprises peuvent participer au maximum trois fois à la même foire ou à une autre foire similaire. Le PDME accorde de préférence son aide pour participer à des foires et des expositions de durée limitée plutôt qu'à celles qui ont un caractère permanent.

SECTION D: VISITES D'ACHETEURS ÉTRANGERS

La section D aide les entreprises canadiennes à faire venir des acheteurs étrangers au Canada, ou, après autorisation, dans un autre pays. Les acheteurs étrangers doivent représenter des importateurs situés à l'étranger et doivent être en mesure de jouer un rôle important dans les achats ou les accords de coopération industrielle.

SECTION E: CONSORTIUMS D'EXPORTATION

La section E encourage les fabricants, surtout les petites et moyennes entreprises, à former des consortiums permanents d'exportation, dans le but de réaliser des ventes conjointes à l'étranger. L'aide peut s'appliquer à des études de faisabilité de tels consortiums, à leur mise sur pied et à la conduite de leurs affaires pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.

SECTION F: DÉVELOPPEMENT SOUTENU DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Le section F aide les exportateurs canadiens à entreprendre des efforts soutenus de commercialisation sur un marché étranger en s'établissant sur place. En vertu de la phase I, on fournit de l'aide pour les études de marché et pour la préparation du plan de pénétration du marché. La phase II permet de partager les coûts de mise en application prévus dans le plan de la phase I, et ce, pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.