

Activités à l'initiative des industries. Pour ces activités, la contribution du gouvernement continuera d'être remboursable si des ventes s'ensuivent (quatre demandes par société par an). L'aide est accordée aux fins suivantes :

Foires commerciales. Pour participer de façon indépendante à une foire commerciale à l'étranger où est prévu un stand national, seulement si la société n'a pas été invitée à participer à ce stand national ou si ce dernier était complet au moment de la demande.

Voyages. Pour visiter des agents, des distributeurs et des clients potentiels en vue de trouver des marchés; pour assister à des symposiums ou à des conférences (où il existe un potentiel de vente considérable des produits) dans un pays étranger et pour parrainer la visite d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre endroit approuvé (installation, foire commerciale, etc.); pour stimuler la vente de produits canadiens.

Appels d'offres liés à des projets. Le soutien du PDME en ce qui concerne les appels d'offres ou la préparation de propositions préalable à la négociation d'un contrat a pour but d'aider les entreprises canadiennes à faire des offres pour des projets particuliers à l'extérieur du Canada, lesquels projets font l'objet d'une concurrence internationale et sont soumis à une procédure officielle de soumission. L'aide porte sur l'approvisionnement en produits et services canadiens pour d'importants projets d'investissement, notamment les services de conseillers, le génie, la construction et le matériel. Le projet doit susciter une concurrence internationale (sauf dans les marchés dirigés par l'État). Le projet doit aussi être d'une envergure beaucoup plus grande et présenter plus de risques que celui qu'entreprenait le demandeur sans l'aide du PDME, et la probabilité de réussite doit être raisonnable. Aucune aide ne sera accordée si d'autres entreprises canadiennes sont dans la course.

Bureaux de vente à l'étranger. L'aide à cette fin vise à permettre aux entreprises exportatrices actuelles de mieux exploiter leur marché grâce à un effort de commercialisation soutenu. L'établissement d'un bureau de vente permanent à l'étranger doit s'inscrire dans le programme global de commercialisation de la société et témoigner d'un engagement à long terme envers le marché visé. Les maisons commerciales doivent montrer qu'elles s'engagent à long terme à exporter des produits canadiens précis. La société