

- la création de **consortiums d'exportation** pour les entreprises qui seraient mieux aptes à exploiter leurs occasions d'exportation si elles joignaient leurs ressources et partageaient les frais et les risques avec d'autres entreprises.
- la création de **bureaux permanents à l'étranger** (sauf aux É.-U.) afin d'entreprendre des efforts de marketing soutenus à l'extérieur du Canada.
- les **activités spéciales**, dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, des organisations, commissions et offices de commercialisation (au bénéfice de leurs membres). Ces activités comprennent la participation à des foires commerciales, à des visites, à des essais techniques à des démonstrations de produits, à des colloques et de la formation, et à la promotion de marchandise.

Le PDME offre également aux entreprises la possibilité de conclure des **contrats de commercialisation** d'un an ou de deux ans couvrant plusieurs des activités ci-dessus. Les accords de commercialisation sont destinés aux fabricants de taille moyenne expérimentés dans le domaine de l'exportation.

Qui est admissible?

Pour que l'on étudie votre demande d'aide dans le cadre du PDME, votre entreprise doit se ranger dans l'une des catégories suivantes:

- société constituée (y compris les maisons de commerce extérieur et les coopératives).
- cabinet de professionnels, tels que des ingénieurs ou des architectes.
- organisation ou association commerciale nationale sans but lucratif et ne pratiquant pas la vente.

Les entreprises qui se rangent dans l'une des catégories suivantes doivent également:

- s'être conformées aux **exigences de présentation de rapports** lors de toute aide précédente du PDME.
- être *qualifiées pour le commerce d'exportation*. L'on en juge par le statut de votre entreprise, qui doit être **inscrite** au Système de repérage des débouchés (SRD) du MEIR ou au Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) du MAE, ou avoir engagé le processus d'enregis-