

Section A - Specific Project Bidding

Section A shares the cost of bidding on specific projects which involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms.

Section B - Market Identification Trips

Section B helps companies 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 participate in trade fairs and industrial exhibitions outside Canada.

Section D - Incoming Foreign Buyers

Section D helps Canadian companies bring potential foreign buyers to Canada, or an approved location abroad, in order to influence 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. Under Phase I of Section E, support is provided for feasibility studies into the formation of export consortia. Under Phase II, the costs of formation and operation of new consortia in Canada may be shared for up to three years.

Section A - Appels d'offre pour un projet particulier

La section A permet de partager les frais engagés pour soumissionner un projet précis qui comporte une procédure de mise en adjudication officielle où l'entreprise se trouve en concurrence avec des sociétés étrangères.

Section B - Recherche de marchés

La section B aide les entreprises à effectuer des voyages dans des marchés éventuels afin de déterminer si les perspectives d'exportation y sont rentables ou afin de passer des accords de coopération industrielle.

Section C - Participation à des foires commerciales à l'étranger

La section C aide les exportateurs canadiens à participer aux foires commerciales et aux expositions industrielles à l'étranger.

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, afin d'influencer les décisions en matière d'achat ou les accords de coopération industrielle.

Section E - Consortiums d'exportation

La section E encourage les fabricants à former des consortiums permanents d'exportation dans le but de réaliser des ventes conjointes à l'étranger. En vertu de la Phase I de la section E, l'aide est fournie afin d'étudier la faisabilité de mettre sur pied un consortium d'exportation. En vertu de la Phase II, les coûts de création et d'exploitation de nouveaux consortiums au Canada peuvent être partagés pour une période allant jusqu'à trois ans.