

aux entreprises de l'Alberta en partageant les dépenses admissibles subies pour pénétrer de nouveaux marchés extérieurs. Pour être admissibles, les projets doivent être spécifiques, toucher des zones géographiques nouvelles pour le requérant, avoir une importante teneur albertaine et avoir peu de chances d'aboutir sans une aide.

Les activités suivantes sont admissibles à un partage des coûts :

- les visites de repérage de débouchés;
- les foires et expositions commerciales;
- l'accueil d'acheteurs étrangers;
- les voyages de promotion à l'étranger.

Une indemnité journalière est consentie pour un séjour maximal de cinq jours dans un pays donné, et pour une durée totale de 14 jours au titre d'un projet donné. Les frais de participation à une foire commerciale sont normalement partagés à raison de 50 %. Les frais de transport, y compris les frais de déplacement des acheteurs étrangers, sont également partagés à raison de 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique. Une indemnité journalière valable pour cinq jours est également accordée aux acheteurs étrangers en visite. Le total des subventions accordées à chaque requérant au cours d'une année financière ne doit pas dépasser les plafonds prévus.

Le Department of Economic Development, qui gère ce Programme, offre aussi une aide financière, dans le cadre du Export Services Support Program, aux sociétés albertaines qui participent à des appels d'offre ou qui préparent des études de pré faisabilité et de faisabilité. Le ministère offre aussi un service de garanties de prêts aux exportateurs admissibles.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

Alberta Economic Development
International Trade Branch
11th Floor, Sterling Place
9940-106 Street
Edmonton, Alberta
T5K 2P6
Tél. : (403) 427-4809
Télex : 037-2197

10. Colombie-Britannique

Le ministère du Commerce extérieur et de l'investissement offre quatre programmes à l'exportation qui remboursent les dépenses admissibles d'expansion des marchés faites par un exportateur de la province. En règle générale, une société ne peut recourir à l'un de ces programmes plus d'une fois par année financière du gouvernement, sauf dans le cas de consortiums d'exportation.

Le programme des missions commerciales (Trade Mission Program) parraine un certain nombre de missions commerciales chaque année. Le ministère, qui agit à titre de chef officiel du groupe et prend la plupart des rendez-vous d'affaires pour les membres de la mission, paie en général les frais de transport, les frais officiels de réception et les frais d'interprètes pour les sociétés participantes. Les sociétés sont choisies à la discrétion du ministère en fonction du marché exploré.

Le programme de développement des marchés (Market Development Program) peut rembourser les frais, jusqu'à concurrence d'un certain maximum, de transport aérien en classe économique subis par des entreprises de fabrication et de transformation de biens pour rechercher des débouchés à l'étranger, établir des arrangements de commercialisation sur les marchés étrangers ou assurer le suivi de nouveaux clients ou représentants.

Inviter des clients éventuels à voir de leurs propres yeux une usine locale constitue souvent une excellente méthode

pour mener à bien des négociations de ventes. Le programme d'accueil d'acheteurs étrangers (Incoming Buyers Program) remboursera à l'entreprise le coût du billet d'avion aller-retour en classe économique de l'acheteur, sous réserve de limites précises, lorsque les produits en cause sont des biens manufacturés ou transformés.

Dans le cadre du programme des salons commerciaux (Trade Show Program), ou offre une aide financière couvrant jusqu'à 100 % des dépenses de location d'espace, sujettes à un maximum établi admissibles au titre de la participation à des salons commerciaux en dehors de la province. Le programme des salons commerciaux a également pour but d'appuyer financièrement les exportations de biens manufacturés et transformés.

Pour obtenir de plus amples renseignements, l'exportateur devrait communiquer avec le directeur de la Direction du marketing international :

Ministry of International Trade and Investment
Suite 315, Robson Square
800 Hornby Street
Vancouver, British Columbia
V6Z 2C5
Tél. : (604) 660-4567
Télex : 04-55459

B. Le Programme de développement des marchés d'exportation (fédéral)

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a pour objectif de développer et d'accroître l'exportation de biens et services canadiens en partageant avec le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. Il n'est pas conçu pour soutenir les activités courantes d'exportation destinées à conserver la part existante de marchés étrangers ou à trouver de nouveaux clients sur des marchés où l'exportateur est déjà bien établi.

Le programme se divise en six sections répondant à différents besoins de mise en marché.

Section A — Soumissions pour un projet particulier — afin d'accroître les chances des exportateurs canadiens d'obtenir des contrats pour des projets à l'étranger. Les contributions offertes peuvent couvrir jusqu'à 50 % des coûts approuvés subis par une société à l'étape précontractuelle d'appels d'offres de projets particuliers à l'étranger.

Section B — Recherche de marchés — pour encourager une société canadienne à explorer un nouveau marché potentiel. Cette visite exploratoire devrait permettre à la société de décider si ses produits ou services peuvent répondre aux exigences de ce marché et si les perspectives d'exportation sont rentables. Ces voyages peuvent être subventionnés aussi lorsqu'ils ont pour but de passer des accords de coopération industrielle.

Section C — Participation à des foires commerciales — destinée à encourager les exportateurs canadiens à participer davantage aux foires commerciales et aux expositions industrielles tenues à l'étranger lorsqu'une telle participation a des chances d'aboutir à une pénétration efficace de nouveaux marchés.

Section D — Accueil d'acheteurs étrangers — afin d'aider les entreprises canadiennes à faire venir des acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre pays approuvé.

Section E — Établissement de consortiums d'exportation — pour inciter les sociétés canadiennes à former des consortiums permanents d'exportation. On aide les compagnies participantes à créer des sociétés établies afin d'exporter les biens et services canadiens des mem-