

sont déjà établies sur les marchés. Ils restent étroitement en rapport avec les autorités locales au nom des exportateurs et cherchent à simplifier les formalités et à résoudre les difficultés.

Enfin, ils sont des intermédiaires importants entre les vendeurs canadiens et les acheteurs étrangers même si, naturellement, il y a des limites aux services qu'ils peuvent rendre aux entreprises privées. Ils ne leur REVIENT PAS de vendre un produit ou de se transformer en agents de vente, en percepteurs de créance ou en agents de voyage. Par contre, ils recommandent VOLONTIERS d'autres personnes dans ces divers domaines.

Pour joindre les délégués commerciaux du Canada, on est prié de consulter le *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, distribué gratuitement par le ministère, ou de se mettre en communication avec les secteurs géographiques (voir page 12).

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le PDME offre aux entreprises canadiennes des subventions en vue d'appuyer leurs initiatives.

Il est destiné à aider les nouveaux exportateurs dans leurs efforts de marketing, et à encourager les exportateurs déjà actifs sur un marché à y intensifier leurs activités. Le PDME est administré par les Affaires extérieures et offert par les bureaux régionaux du MEIR (voir les pages 8 et 9). Le PDME répond aux demandes des entreprises admissibles cherchant de l'appui pour commercialiser leurs produits.

Entre 1971 et 1983, plus de 19 743 demandes d'aide provenant de 12 500 sociétés ont été approuvées pour une valeur totale d'environ 165 millions de dollars. Seulement 83 millions de dollars ont été réclamés. Les ventes effectuées grâce à

cette aide se sont chiffrées à environ 5,3 milliards de dollars.

Le PDME assume jusqu'à 50 % des coûts admissibles imputables à la pénétration d'un nouveau marché. Ces contributions doivent être remboursées si des ventes sont faites sur ce marché.

Le PDME comporte plusieurs sections conçues pour répondre aux circonstances particulières qui peuvent se présenter lors de l'expansion de marchés d'exportation.

Section A: Appel d'offres pour un projet particulier: Le ministère partage les frais d'appel d'offres pour des projets particuliers n'importe où en dehors du Canada. Ces frais s'appliquent aux formalités, aux services de consultation, d'ingénierie et de construction et à la fourniture d'équipement et d'autres biens et services.

Section B: Voyages de recherche de marchés: La Section B aide les entreprises à se rendre sur des marchés éventuels pour qu'elles y analysent leurs chances de succès ou pour qu'elles y concluent des accords de coopération industrielle.

Section C: Participation à des foires commerciales à l'étranger: La Section C aide les exportateurs canadiens à participer à des foires commerciales et à des expositions industrielles en dehors du Canada. Les entreprises peuvent participer au même (ou essentiellement au même) événement jusqu'à trois fois. Le PDME accorde en général de l'aide pour les expositions à durée limitée plutôt qu'aux foires permanentes.

Section D: Accueil d'acheteurs étrangers: La Section D aide les entreprises canadiennes à faire venir au Canada, ou dans un endroit approuvé à l'étranger, des acheteurs étrangers qui ont une réelle influence sur les décisions en matière d'achat ou sur les accords de coopération industrielle.

Section E: Consortiums d'exportation: La Section E encourage les manufacturiers canadiens à con-