

commerciales qui se tiennent en Europe de l'Ouest puisque c'est le meilleur moyen de se faire une idée de ce qui se passe dans un secteur donné à ce moment précis. L'objectif consiste à donner aux exportateurs l'envie d'exporter vers ce marché, à leur enseigner comment, dans la pratique, faire des affaires avec cette région, à leur montrer ce qu'est le marketing dans un contexte européen, et à leur permettre de trouver de nouveaux débouchés.

Dans ce programme, l'accent est mis sur l'information des participants en ce qui a trait aux missions du Canada à l'étranger, aux procédures douanières, à l'accès au marché, aux expéditions, à l'étiquetage, etc. Les missions organiseront en outre des ateliers et inviteront des conférenciers afin d'examiner les caractéristiques du marché dans le secteur en question et afin d'élaborer, avec les compagnies, un programme pour la distribution et la vente de leurs produits. Chaque mission dure en principe une semaine.

○ **Mois canadien de l'exportation (MCE)**

Octobre a été désigné Mois canadien de l'exportation en 1983. Le MCE a pour but primordial de sensibiliser les milieux d'affaires à l'importance du commerce à l'exportation pour l'économie canadienne. En collaboration avec des organismes publics et privés, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada offre dans tout le Canada, par l'entremise des CCI, un mois complet de séminaires, ateliers, présentations — dont le coup d'envoi est marqué par la remise du Prix d'excellence à l'exportation canadienne au cours d'un dîner-gala parrainé par l'Association des exportateurs canadiens.

○ **Carrefour Export**

Carrefour Export est une initiative dont la création remonte à 1985. Chaque année, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada fait venir de ses missions à l'étranger des délégués commerciaux afin que ceux-ci puissent rencontrer les gens d'affaires canadiens. C'est là une occasion unique pour les exportateurs de toutes les régions d'établir des contacts individuels et de recueillir des renseignements précieux sur les débouchés commerciaux grâce à des entrevues en tête à tête avec des délégués commerciaux chevronnés.