

Le programme NEXOS aide les exportateurs à se renseigner sur les nouveaux marchés européens en participant à une mission commerciale d'exploration. Chaque mission NEXOS cible un secteur industriel particulier sur un marché donné et comprend au moins une journée complète de formation à l'intention de l'exportateur, habituellement sous forme d'atelier. On y apprend surtout comment exporter vers le marché-cible en traitant des questions comme les procédures douanières, l'accès au marché, l'expédition, l'étiquetage, les circuits de distribution et la réglementation sur les devises. De plus, on peut participer à des foires commerciales ou rendre visite à des associations industrielles. Le coût de la mission est assumé conjointement par le MAECI et les participants; en règle générale, le MAECI paie le billet d'avion au tarif Apex et prépare le programme, tandis que les participants assument les frais d'hébergement, de transport terrestre et autres.

Pour plus d'information sur le programme NEXOS, s'adresser à la :

Section du tourisme européen, foires et missions
(RENF)

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-5555
Télécopieur : (613) 944-1008

Foires et missions commerciales

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international parraine et organise des foires et des missions commerciales. Le MAECI fournit de l'information sur les marchés, une aide financière et un appui logistique relatif à la participation à ces événements, afin de permettre aux sociétés intéressées de se concentrer sur leurs efforts de commercialisation.

Missions commerciales à l'étranger

Il s'agit de visites à l'étranger au cours desquelles un certain nombre d'entreprises canadiennes choisies explorent un marché-cible. Ces visites permettent à des sociétés d'obtenir des renseignements à jour sur un marché qu'elles ne connaissent pas afin de se préparer à y pénétrer. Les participants se familiarisent avec le marché-cible et y établissent des contacts importants, ce qui leur permettra par la suite de prendre des décisions éclairées pour mettre au point leur plan de marketing. Le coût des missions commerciales à l'étranger est entièrement assumé par les participants.

Missions commerciales étrangères

Il s'agit de visites permettant à des acheteurs ou investisseurs étrangers de mieux connaître le Canada en tant que fournisseur ou lieu d'investissement, ou de conclure des ententes de coentreprise. Les sociétés canadiennes inscrites au programme de la visite peuvent ainsi faire connaître leurs produits et services et établir d'importants contacts d'affaires.

Foires commerciales

Les foires commerciales à l'étranger donnent aux exportateurs intéressés ou nouvellement établis sur le marché-cible la possibilité de faire valoir leurs produits ou leurs services, de repérer les débouchés potentiels, d'établir des contacts utiles et de trouver des agents et des distributeurs. Ces foires permettent aussi aux participants d'évaluer leurs concurrents et d'obtenir des renseignements commerciaux qui les aideront à pénétrer le marché. Les exportateurs inexpérimentés qui comptent moins de 100 employés peuvent avoir droit à une aide financière, tandis que les autres doivent assumer toutes leurs dépenses.

Pour en savoir davantage sur les foires et missions commerciales à venir, veuillez communiquer avec le Centre de commerce international le plus près.