

entreprises de toutes les régions du pays qui se sont contentés jusque là de commercer avec les États-Unis, dans le prolongement de leurs activités.

L'objectif de NEXOS est d'amener les exportateurs à se rendre en Europe de l'Ouest pour apprendre à y faire des affaires d'une manière concrète, pour en apprendre davantage sur la commercialisation dans un contexte européen et pour y trouver de nouveaux débouchés. La souplesse et le temps d'exécution rapide constituent les marques de ce programme.

Normalement, une société peut prendre part à une mission de NEXOS si elle a fait preuve d'un effort de commercialisation soutenu et réussi aux États-Unis ou dans un autre pays pendant un certain nombre d'années.

Étant donné que l'Europe de l'Ouest représente une orientation commerciale tout à fait nouvelle pour ces sociétés, le programme mettra l'accent sur des domaines comme les formalités douanières, l'accès au marché, l'expédition, l'étiquetage, etc. En plus, les missions donneront un aperçu des caractéristiques du marché pour le secteur en question et collaboreront avec les sociétés à l'élaboration d'un programme visant à accroître les possibilités de distribution et de vente des sociétés. La mission peut être conçue autour d'une manifestation particulière comme une foire commerciale régionale ou nationale ou une visite d'un expomarché. Par ailleurs, si aucune manifestation de ce genre n'est prévue, il est possible d'organiser une exposition en solo ou de mettre au point des programmes particuliers pour chaque société afin de leur faire connaître les processus locaux de commercialisation, de les présenter à une gamme d'agents des manufacturiers, à des personnes-ressources importantes du canal de distribution et, si cela convient, aux acheteurs.

Renseignements :

Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie avec l'Europe de l'Ouest
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Téléphone : (613) 995-6439