

Qui peut fournir des renseignements généraux et du perfectionnement professionnel?	Comment?
<p>Banque de développement du Canada (BDC)</p> <p>La BDC travaille avec les banques privées du Canada pour fournir des prêts commerciaux et des garanties de prêts commerciaux adaptés aux besoins des PME en croissance. Elle offre des programmes de prêts spéciaux aux entreprises exportatrices. La BDC fournit également de solides conseils aux propriétaires d'entreprises sur la gestion et l'amélioration de leurs finances, surtout en période de croissance.</p> <p>www.bdc.ca</p> <p>1 800 INFO-BDC (463-6232)</p>	<p>La BDC offre des programmes de prêts commerciaux et des garanties de prêts aux PME, soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • des prêts aux microentreprises; • des prêts pour fonds de roulement; • des prêts d'immobilisation pour exportation. <p>La BDC offre de la formation aux nouveaux exportateurs : <i>NexPro</i> et <i>Femmes vers le sommet</i> et <i>Femmes vers l'entrepreneuriat</i>.</p>
<p>Forum pour la formation en commerce international (FITT)</p> <p>www.fitt.ca</p> <p>1 800 561-FITT (3488) Télécripteur : (613) 230-6808</p>	<p>Le FITT offre aux gens d'affaires une formation sur la façon de réussir à concurrencer sur les marchés mondiaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • huit modules différents, chacun s'échelonnant sur 16 semaines; • un programme accéléré de trois semaines; • le diplôme et le titre de praticien certifié du commerce international. <p>La formation est offerte dans des établissements d'enseignement postsecondaires de tout le Canada et au moyen d'Internet.</p>
<p>Établissements d'enseignement</p> <p>www.intergov.gc.ca/educ/index.html</p>	<p>Vérifier si les établissements d'enseignement de votre région offrent des programmes sur l'entrepreneuriat ou l'exportation.</p>
<p>Conseillers du secteur privé</p> <p>Les spécialistes de l'exportation et du commerce Les banques et les institutions financières Les comptables et les avocats Les entreprises d'études de marché</p>	<p>Des spécialistes peuvent vous aider à analyser vos besoins et à planifier les stratégies commerciales qui prépareront votre entreprise à réussir dans l'exportation.</p>
<p>Associations commerciales sectorielles et bilatérales</p> <p>Les propriétaires de PME disent que les associations sont une bonne source d'information sur l'exportation.</p> <p>www.infoexport.gc.ca/associations</p>	<p>Demander à vos personnes-ressources ce qu'elles savent de l'exportation et quelles expériences commerciales elles ont connues sur les marchés étrangers.</p>