

Pleins feux sur les États-Unis

Guide à l'intention des nouveaux exportateurs (Suite de la page IX)

J'ai entendu dire que le programme NEEF peut aider les nouveaux exportateurs. En quoi consiste-t-il?

Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) vise à donner une orientation pratique aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter aux États-Unis. Dans le cadre de ce programme, les entreprises se familiarisent avec les éléments clés du processus d'exportation au moyen de séances de formation, de contacts directs et d'activités commerciales dans un État américain frontalier. NEEF-Plus, un nouveau volet du programme NEEF, a pour objet d'aider les exportateurs qui ont de l'expérience à explorer des marchés potentiels dans d'autres régions des États-Unis. Les missions NEEF et NEEF-Plus sont fréquemment organisées pour coïncider avec une foire commerciale, et ce, afin de permettre aux participants d'approfondir un secteur particulier. Les missions NEEF durent entre une et trois journées et comportent les activités suivantes :

- Avant la mission, les participants assistent à une séance d'information sur les programmes et services offerts par l'administration fédérale et par les provinces aux entreprises désireuses d'exporter.
- Ils se rendent ensuite dans un des bureaux du gouvernement canadien aux États-Unis.
- Ils assistent à un exposé sur les procédures à la frontière.
- Ils assistent à des présentations données par des représentants de fabricants, des agents et des distributeurs américains.
- Ils se rendent dans une foire présentant de l'intérêt pour eux.
- Ils visitent des grossistes et détaillants sur place.
- Ils assistent à un exposé portant sur les divers marchés américains.
- Ils participent à des rencontres avec les agents commerciaux du consulat du Canada et des agents ou distributeurs potentiels.
- Enfin, les participants aux missions NEEF se voient remettre des guides et des troupes d'information sur l'exportation.

Les représentants des entreprises doivent acquitter des frais de 75 \$ US chacun. Pour chaque participant, le gouvernement fédéral pourra acquitter les frais de deux nuits à l'hôtel et/ou les frais d'admission à une foire commerciale. Les participants doivent assumer le coût du transport par avion, de leurs autres déplacements ainsi que de leurs dépenses personnelles.

Qui peut participer aux programmes NEEF?

Peuvent prendre part aux activités les entreprises canadiennes constituées en société au Canada, exerçant leur activité au Canada et désireuses d'exporter aux États-Unis, mais qui ne l'ont encore jamais fait régulièrement.

Les entreprises canadiennes qui exportent déjà vers les États-Unis et dont les ventes sont de moins de 2,3 millions \$ sont admissibles aux missions NEEF-Plus à destination des régions des États-Unis autres que les États frontaliers.

Quelles sont les modalités d'inscription?

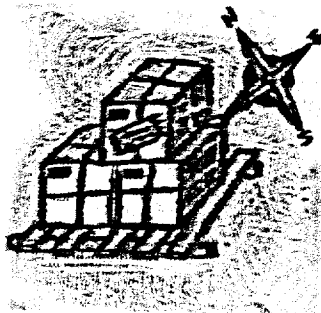
Pour plus de détails, communiquer avec le Centre de commerce international de votre région.

En quoi les Centres de commerce international et les bureaux du Canada aux États-Unis peuvent-ils m'être utiles?

Si vous avez fait une étude de marché et avez dressé un bon plan commercial, la prochaine étape est d'entrer en communication avec le Centre de commerce international (CCI) de votre région. Ces centres, répartis sur l'ensemble du territoire canadien, aident les exportateurs canadiens à concevoir une stratégie d'exportation efficace et à exploiter les débouchés sur les marchés étrangers. Les délégués commerciaux peuvent vous fournir des renseignements à jour sur les marchés internationaux, sur les possibilités en matière de coentreprises et de transferts de technologies, sur les foires et missions commerciales de même que sur les conférences et ateliers portant sur des questions commerciales.

Les CCI peuvent par ailleurs aider les entreprises prêtes à exporter à établir un plan marketing, un outil essentiel auquel devraient attacher de l'importance les entreprises qui envisagent de se lancer sur les marchés étrangers, en particulier sur un des marchés hautement compétitifs aux États-Unis. En ayant en main un plan marketing détaillé, vous êtes en outre mieux placé pour tirer le maximum des services qui vous sont offerts par les délégués commerciaux dans les bureaux du Canada aux États-Unis.

Les délégués commerciaux et les agents de promotion commerciale dans les consulats du Canada aux États-Unis connaissent les milieux locaux des affaires et peuvent vous aider à pénétrer les marchés régionaux. Les délégués commerciaux peuvent promouvoir votre entreprise auprès de clients locaux, établir une première liste



Voir page XI — Guide