

Les ateliers sont suivis de 25 heures de discussions sous forme de table ronde avec les représentants de 20 à 25 autres entreprises, sous la houlette d'un conseiller à l'exportation expérimenté. Afin de permettre aux dirigeants de l'entreprise de tirer le meilleur parti possible de ces séances de formation, le conseiller à l'exportation se rendra les voir une fois par mois pour leur donner des conseils sur la stratégie d'exportation de leur entreprise.

À la fin du programme, les représentants de l'entreprise se voient offrir de participer à une mission commerciale de un ou deux jours aux États-Unis qui leur permettra :

- de visiter un bureau américain des douanes et de l'immigration à la frontière;
- de rencontrer des distributeurs et des clients éventuels;
- de rencontrer des délégués commerciaux américains et canadiens; et
- d'avoir des réunions avec des banquiers, des avocats et des comptables américains.

Les participants au programme NEXPRO ont également accès, à la fin de celui-ci, à 24 heures de conseils individuels.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :

Nouveaux exportateurs : Programme de formation et de consultation
(NEXPRO)

Banque de développement du Canada

Numéro sans frais : 1 888 INFO-BDC (463-6232)

Internet : www.bdc.ca