



PROGRAMMES D'ORIENTATION SUR LES EXPORTATIONS

AECEC offre trois programmes d'orientation pour aider les PME canadiennes à pénétrer des marchés d'exportation choisis.

Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers américains (NEEF)

Le NEEF s'adresse aux entreprises canadiennes qui n'ont pas encore exporté, mais qui sont «prêtes à exporter». Les participants se rendent à un bureau commercial canadien situé de l'autre côté de la frontière avec les États-Unis pour suivre un cours d'orientation générale d'un jour ou deux sur toutes les phases de l'exportation. Des experts donnent des renseignements sur tous les sujets touchant l'exportation : documents à présenter et procédures à suivre aux douanes, banques, assurance, agents, distributeurs, etc. Des délégués commerciaux du Canada renseignent les nouveaux exportateurs sur les stratégies de commercialisation et les aident à repérer des personnes à joindre pour organiser des réunions de suivi avec des représentants de fabricants et des acheteurs américains potentiels. Le programme rembourse les frais de déplacement.

Programme de missions commerciales (PMC)

Ce programme s'adresse aux entreprises qui ont toujours exporté vers le même marché régional aux États-Unis, le plus souvent le marché du nord des États-Unis. Selon la même formule d'atelier que celle utilisée dans le NEEF, le PMC donne des renseignements et une liste de personnes à joindre pour aider

Verso ▷

