



Programme de développement
de l'entrée sur le marché

Des voies directes vers le succès à l'exportation sont maintenant disponibles.

**Vous cherchez à développer votre entreprise en Europe
ou dans l'Indo-Pacifique ? Votre chemin est tout tracé.**

Pour les entreprises ayant des produits et services prêts à l'exportation, le
Programme de Développement de l'Entrée sur le Marché offre :



Aide à réduire les
barrières à l'entrée sur
le marché



Soutien personnalisé
et individuel



Connexions d'affaires
et bien plus encore.

“Le programme a fourni un service exceptionnel et nous a permis d'économiser
un travail considérable en nous aidant à mieux comprendre et à nous
connecter avec le Japon et la région de l'Asie du Sud-Est.”

• Stephen Hale, Vice-président, Rutter Inc.



Postulez dès maintenant

Le programme offre deux options : le programme Essentiel ou le programme Complet.
 Découvrez lequel vous convient le mieux.

Catégorie	Programme Essentiel	Programme Complet
Objectif	<ul style="list-style-type: none"> Offrir un point d'entrée ciblé dans un nouveau marché avec des informations essentielles et des connexions initiales 	<ul style="list-style-type: none"> Permettre l'engagement sur le marché pour une entrée stratégique dans de nouveaux marchés avec un soutien personnalisé
Recherche de marché	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée pour un marché unique, en mettant l'accent sur les informations sectorielles 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse de marché unique ou multi-marché avec cartographie stratégique des opportunités et priorisation
Développement de stratégie	<ul style="list-style-type: none"> Identification des itinéraires vers le marché Identification des principaux concurrents Aperçu du paysage réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'un plan de mise sur le marché Analyse des concurrents Orientation réglementaire et soutien à la conformité Examen des supports marketing
Engagement sur le marché	<ul style="list-style-type: none"> Cartographie préliminaire des opportunités Soutien à l'identification des opportunités (y compris les salons professionnels) 	<ul style="list-style-type: none"> Approche personnalisée ciblant les contacts clés Réunions B2B qualifiées au niveau C avec des clients/partenaires potentiels
Niveau de personnalisation	<ul style="list-style-type: none"> Adapté pour répondre aux besoins d'entrée de base avec des consultations personnalisées en tête-à-tête 	<ul style="list-style-type: none"> Hautement personnalisé pour s'aligner sur les objectifs de croissance de l'entreprise, offrant un soutien sur mesure
Durée du programme	<ul style="list-style-type: none"> 10 jours d'assistance par un consultant Durée plus courte pour une validation rapide du marché 	<ul style="list-style-type: none"> 20 jours d'assistance par un consultant Durée plus longue pour permettre une planification approfondie de l'entrée sur le marché
Candidats idéaux	<ul style="list-style-type: none"> Entreprises enregistrées basées dans l'Atlantique, en règle, avec un produit ou service exportable Cherchant à explorer un nouveau marché Ayant besoin d'informations de base sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> Entreprises enregistrées basées dans l'Atlantique, en règle, avec un produit ou service exportable Préparation à l'entrée sur le marché Ayant besoin d'informations détaillées sur le marché
Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> Compréhension de la viabilité du marché Réunions de connexion commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> Stratégie d'entrée sur le marché Liste complète de prospects et rapport de qualification Réunions B2B
Coût pour le participant	2 375 \$ + TVH	4 750 \$ + TVH



Postulez dès maintenant



Postulez dès maintenant

Pour postuler ou obtenir plus d'informations, visitez medp-pdem.ca/fr/
ou contactez l'un des représentants commerciaux ci-dessous :

Lannia Pan MacAleer,
Agente de développement commercial
Innovation Î.-P.-É.
902-368-6208
lpmacaleer@gov.pe.ca

Aline LeBlanc,
Déléguée commerciale
Affaires mondiales Canada – Région de
l'Atlantique
506-378-4617
aline.leblanc@international.gc.ca

Scottina Jackson,
Directrice du développement des exportations
Investir Nouvelle-Écosse
902-221-4774
Scottina.Jackson@investnovascotia.ca

Alan Kinnie,
Gestionnaire, Développement des affaires
internationales
Agence de promotion économique du Canada
atlantique (APECA)
506-381-9340
alan.kinnie@acoa-apeca.gc.ca

Laurel Veitch,
Déléguée commerciale provinciale
Ministère de l'Industrie, de l'Énergie et de la
Technologie Gouvernement de Terre-Neuve-
et-Labrador
709-729-8055 | laurelveitch@gov.nl.ca

Darlene Boone,
Agente de développement des affaires
internationales
Agence de promotion économique du Canada
atlantique (APECA)
902-217-3858
darlene.boone@acoa-apeca.gc.ca

Barry Pope,
Directeur du développement des exportations
Opportunités Nouveau-Brunswick
506-474-3742
barry.pope@onbcanada.ca

Carol Bartlett,
Gestionnaire du programme PDEM
Chambre de commerce de l'Atlantique
709-699-5655
bartlettcarol@outlook.com

Le Programme de développement de l'entrée sur le marché est mis en œuvre par la Chambre de commerce de l'Atlantique et constitue une initiative de la Stratégie de croissance du commerce et des investissements en Atlantique, financée en partie par le gouvernement du Canada et les quatre provinces du Canada atlantique.