

## ASTUCES POUR PERCER SUR LES MARCHÉS AMÉRICAINS

Par **Tanita Alexandridis**

Conseillère à l'exportation

Exportation et développement Canada

Les tensions se calmant autour de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique, le temps est propice à l'entrée des exportateurs canadiens – relégués à la marge des négociations – sur le marché américain.

L'économie américaine est prospère et la demande y est grande, ce qui augure de bonnes ventes à l'exportation. Or, comme c'est le cas pour conquérir n'importe quel marché, une préparation adéquate est cruciale. Dans ce billet, je décrirai donc aux entreprises canadiennes les grands enjeux à considérer avant d'exporter aux États-Unis, et leur fournirai des ressources pour les appuyer dans leurs démarches.

Le marché américain présente plusieurs attraits pour les exportateurs canadiens :

- Un très large marché aux consommateurs bien nantis, surtout du côté des grandes villes;
- Une même langue et des cultures similaires;
- Des frais d'expédition moindres que pour l'Europe ou l'Asie.

Bien sûr, ces avantages ne sauraient garantir la réussite de l'exportation, en particulier celle des entreprises canadiennes de petite taille, qui doivent faire le poids contre des géants américains ou internationaux; d'où l'importance de se trouver un créneau et de ne pas voir trop grand. Commencez petit : concentrez-vous sur une région, une ville même, et implantez-vous-y avant d'envisager un marché plus large.

Mais avant tout, faites vos recherches. Votre produit répond-il à une demande? Votre segment de marché se livre-t-il à une concurrence féroce? Qui sont vos compétiteurs? Quel est votre avantage concurrentiel?

Ensuite, assurez-vous de vous conformer à la réglementation des exportations aux États-Unis, puis explorez les voies d'accès au marché. Par exemple, un partenaire américain accepterait peut-être de distribuer ou de vendre votre produit. Ou encore, une boutique en ligne ou un centre de distribution pourrait livrer votre produit depuis le Canada ou même depuis un entrepôt aux États-Unis.

Enfin, vérifiez si votre entreprise est admissible à des [subventions ou programmes du gouvernement](#), qui pourraient propulser votre entreprise sur le marché d'exportation. Ces étapes ont déjà profité à plusieurs entreprises canadiennes, alors pourquoi pas à la vôtre?

### Repérer des clients potentiels

Maintenant que nous avons les grandes lignes, voyons où trouver l'information et quoi en faire.

Le Web foisonne de ressources gratuites d'où entamer votre étude de marché. Le [Centre aide-export](#) d'EDC compte parmi les ressources particulièrement emballantes. Chaque année, des conseillers en exportation comme moi chez EDC répondent aux questions de centaines d'entreprises canadiennes voulant commercer avec les États-Unis. Vous trouverez dans le Centre aide-export les réponses à toutes les questions des exportateurs, et ce, en un seul et même endroit. Vous pouvez donc accéder gratuitement à cette mine de renseignements et de conseils utiles pour peaufiner votre stratégie d'exportation, prendre des décisions éclairées et passez à l'action, dès maintenant.

La page [Données sur le commerce en direct](#) est un outil très utile qui renferme des statistiques commerciales personnalisables par produits, par pays ou par États américains, et même les données d'importation américaine d'un produit en particulier, classées par pays de provenance. Autrement, [American FactFinder](#), du Census Bureau des États-Unis, est une excellente source de données démographiques et économiques classées par régions ou par villes américaines.

Quant aux données sectorielles, votre association industrielle locale accepterait peut-être de vous fournir des renseignements sur les marchés. Par ailleurs, les associations industrielles américaines divulguent parfois des études de marché ou des statistiques sur leur site Web. Œuvrez-vous dans le secteur de l'agriculture? Consultez gratuitement [les rapports d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur le marché américain](#), une ressource remarquable.

Une approche plus pragmatique serait de participer à une mission commerciale aux États-Unis, ou alors de visiter un salon commercial ou industriel non seulement pour vous renseigner sur les marchés, mais aussi pour réseauter auprès de partenaires et de clients potentiels.

Avant de visiter un salon commercial, vous pourriez lire [Tirer le maximum de vos investissements dans les salons professionnels](#). Ce livre blanc d'EDC vous donne des astuces pour repérer les salons les plus profitables et en tirer le maximum.

Jetons maintenant un œil aux règlements d'exportation du Canada aux États-Unis. De nombreuses ressources peuvent vous être utiles. Il y a tout d'abord le guide d'EDC, [Faire des affaires aux États-Unis](#), conçu pour aider les entreprises canadiennes à se renseigner au sujet du marché américain et des moyens d'y mener des affaires. Le chapitre 4 survole le respect des exigences douanières, des normes des produits et des règlements frontaliers.

Le [site Web](#) de BDO Canada est riche en informations sur les régimes fiscaux américains, lesquels varient d'un État à l'autre. Pour en savoir plus sur les impôts et les taxes de vente de chaque État, visitez le [site Web](#) de la Multistate Tax Commission (liens vers les autorités fiscales de tous les États).

Voilà pour notre tour d'horizon du parcours d'exportation aux États-Unis. Si vous faites les choses correctement et usez d'une grande diligence, les possibilités sont infinies.