

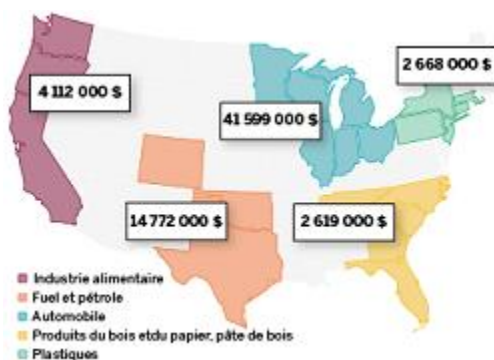
EXPORTER AUX ÉTATS-UNIS : QUAND LE TOUT N'EST PAS SUPÉRIEUR À LA SOMME DES PARTIES

Article tiré de : [ExportActions](#)

Avec une bonne stratégie d'exportation aux États-Unis, une entreprise canadienne peut passer de société nationale à puissance exportatrice. Cela dit, notre voisin du sud n'a rien d'un marché homogène. Les exportateurs devraient plutôt le voir comme [une grappe de marchés régionaux](#) qui présentent différentes occasions et, par conséquent, nécessitent différentes stratégies d'accès.

La carte ci-dessous illustre où, aux États-Unis, se concentre la demande en fonction des différentes catégories d'exportations canadiennes.

Valeur des principales exportations canadiennes par région américaine (en milliers de dollars)

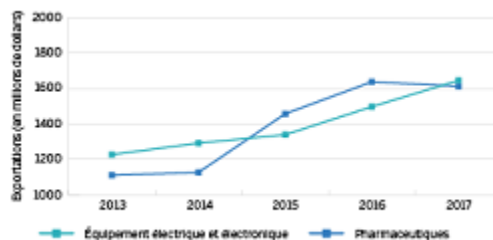


Le Nord-Est est à la recherche de haute technologie

C'est dans le Nord-Est américain que siègent une multitude d'entreprises de la liste Fortune 1000 liées à divers secteurs, de la finance aux médias en passant par l'aéronautique. De ces secteurs, nombre d'entreprises accordent beaucoup d'importance à l'innovation, à la recherche et au développement de technologies de pointe et au transfert de technologie.

La clientèle du Nord-Est cherche de plus en plus à obtenir des biens et services canadiens pour les secteurs des sciences de la vie et des technologies, entre autres.

Principales exportations canadiennes vers le Nord-Est des États-Unis



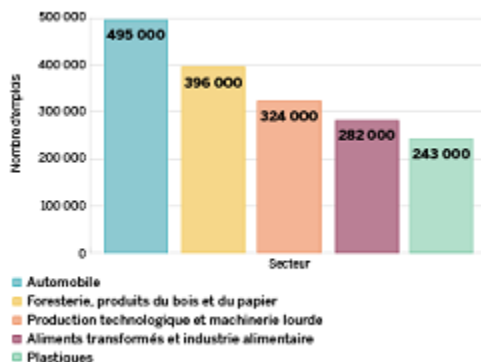
Les Grands Lacs et le Midwest sont au cœur de la chaîne d'approvisionnement

Cette région demeure le noyau industriel et manufacturier des États-Unis. Depuis des décennies, des fabricants canadiens font partie de sa chaîne d'approvisionnement internationale et hautement intégrée et en retirent de nombreux bienfaits, grâce aux accords de libre-échange entre nos deux pays.

Heureusement, le commerce se poursuivra sans heurts maintenant que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a été remplacé par le [nouvel Accord États-Unis–Mexique–Canada \(AEUMC\)](#). Les fabricants de pièces d'automobiles canadiens devraient même voir le nombre de débouchés aux États-Unis augmenter grâce aux [nouvelles règles d'origine de l'AEUMC](#), conçues pour encourager l'approvisionnement en Amérique du Nord.

Quant aux autres fabricants canadiens, ils trouveront des débouchés dans divers secteurs industriels, comme la foresterie, les produits dérivés du papier et la transformation alimentaire.

La force du fabricant dans le Midwest



Le Sud-Est est une région où les entreprises canadiennes sont bien établies

Y a-t-il un lien entre les nombreux Canadiens en manque de chaleur et le fait que les entreprises d'ici sont très bien établies dans le Sud-Est américain? Peut-être bien. Quoi qu'il en soit, six grandes banques canadiennes, entre autres, mènent leurs activités en Floride, État considéré comme une porte d'entrée vers l'Amérique latine.

Et la demande du Sud-Est ne vise pas que les biens traditionnels, comme les produits forestiers et papetiers; elle vise aussi les fournisseurs de services et les experts canadiens en services financiers, en technologies de l'information et en communications.

Les Canadiens sont chez eux dans le Sud-Est

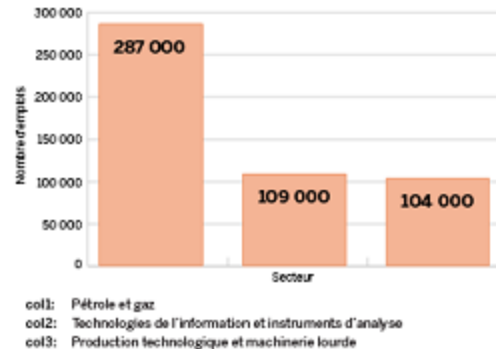


Le Sud-Ouest s'intéresse au savoir-faire canadien dans les industries du pétrole et du gaz naturel

Le Texas constitue le plus gros marché du Sud-Ouest ainsi que son plus gros acheteur de biens et services canadiens. Dans cette région, le premier secteur est de loin celui de l'énergie, où le Canada est bien ancré grâce à ses différentes chaînes d'approvisionnement.

Pour ce qui est des services et de l'équipement pétroliers et gaziers, les États-Unis sont notre plus gros client et le resteront dans un avenir prévisible.

Expertise énergétique dans le Sud-Ouest



Le Pacifique est en quête de solutions écotechnologiques

Saviez-vous que, sur le plan démographique, la Californie se compare au Canada? Sixième économie au monde, cet État accueille une panoplie d'entreprises, d'institutions et de centres de R-D de haute technologie.

Aujourd'hui, l'État doré fait face à de graves problèmes environnementaux et a plus que jamais besoin de solutions écotechnologiques. On parle ici notamment d'équipement, de systèmes et de services de gestion des eaux, du traitement et de la conservation de l'eau, de la gestion des eaux pluviales, du dessalement, de la gestion des déchets dangereux et du recyclage.

Le pouvoir du Pacifique

14 %

Poids, en pourcentage, de l'économie californienne sur l'ensemble de l'économie américain

11

Rang de l'État de Washington sur la liste Forbes des meilleurs États pour les affaires

30

Nombre minimum d'entreprises de Fortune 1000 dont le siège social est dans la région de la baie de San Francisco

Une fois que vous aurez déterminé la région américaine la plus prometteuse pour votre entreprise, commencez à tracer votre stratégie d'exportation en conséquence.