

À propos de la trousse

Cette trousse

- est destinée aux petites entreprises et aux entreprises de services professionnels qui ne sont pas encore rentables sur le marché américain ou qui n'ont pas encore tenté d'exporter aux États-Unis;
- répond à plus de 60 questions courantes posées par les entreprises de service sur la façon de pénétrer le marché américain;
- a été rédigée avec l'aide de plusieurs gros et petits exportateurs prospères représentant divers secteurs de service;
- insiste sur les thèmes suivants :
 - évaluer dans quelle mesure vous êtes prêt à exporter;
 - décider si le marché américain vous convient;
 - vous préparer à pénétrer le marché américain;
 - comprendre les exigences en matière d'immigration, de permis et d'ordre juridique;
 - choisir la bonne stratégie pour pénétrer le marché et les bonnes options pour assurer une présence locale;
 - trouver des sources d'information et d'aide.

Les suggestions et les conseils donnés dans cette trousse ne décrivent pas la seule voie vers la réussite aux États-Unis : le cheminement que vous choisirez dépendra de plusieurs facteurs, par exemple, le caractère unique de vos services, votre expérience antérieure et la taille de votre entreprise. La trousse vise à vous aider à démarrer et à réfléchir à certains des facteurs dont vous devrez tenir compte pour réaliser des bénéfices sur le marché américain, qui est immense et diversifié. Les renseignements se basent sur des conseils donnés par des entreprises d'exportation prospères dont nous avons interviewé les responsables dans tout le Canada.

Organisation

Les renseignements de cette trousse se divisent en trois parties :

- la planification que vous devez effectuer dans votre bureau (par exemple, choisir une région-cible ou une clientèle);
- les préparatifs nécessaires avant votre départ du Canada (par exemple, comment tirer parti de votre clientèle actuelle et vous renseigner sur les programmes gouvernementaux susceptibles de vous aider sur le marché américain); et
- des dispositions à prendre aux États-Unis (par exemple, identifier les associations industrielles, les États acheteurs, les options de financement et les exigences de travail).

Les renseignements sont présentés le plus souvent sous forme de textes d'une page, avec des références et plusieurs listes de contrôle que vous pouvez employer pour établir une stratégie adaptée à votre entreprise afin de pénétrer le marché.

Cette trousse peut être employée comme suit :

Si vous ne faites que penser au marché américain :

- Examinez le contenu de la trousse avec votre personnel pour avoir une idée des conséquences de l'exportation.
- Élaborez un calendrier afin de remplir les listes de contrôle dans les brochures rouge et jaune et remplissez ces listes avant de passer à la brochure verte.
- Déterminez les pages qui s'appliquent à vous et distribuez-les au personnel responsable de la planification stratégique, de la commercialisation ou des opérations.

Si vous avez déjà quelque peu planifié vos exportations :

- Déterminez les secteurs exigeant des efforts supplémentaires de votre part.
- Utilisez les listes de contrôle pour vérifier l'efficacité de votre planification.

*DES ENTREPRISES
CANADIENNES VENDENT
BEL ET BIEN DES
SERVICES AUX ÉTATS-UNIS
ET VOUS POUVEZ FAIRE DE
MÊME!*

Cette trousse comprend...

UNE BANDE VIDÉO VHS DE 40 MINUTES PRÉSENTANT :

- des interviews effectuées auprès de plusieurs exportateurs prospères qui répondent aux nombreuses questions couramment posées par les entreprises de services;
- une interview de l'ambassade américaine à Ottawa, portant sur les exigences applicables aux voyages d'affaires habituels et au travail aux États-Unis; et
- des conseils pour aider votre entreprise à utiliser cette trousse.

UNE DISQUETTE À FAIBLE DENSITÉ DE 3,5 PO, 740 KILOBITS, COMPRENANT UNE SÉRIE DE QUESTIONS POUR VOUS AIDER À ÉVALUER LE CARACTÈRE CONCURRENTIEL DE VOTRE ENTREPRISE ET À DÉTERMINER DANS QUELLE MESURE CELLE-CI EST PRÊTE À EXPORTER. IL NE FAUT QUE DE 15 À 20 MINUTES POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS.

Matériel informatique requis :

OP IBM compatible avec DOS 5.0 et mémoire vive de 512 kilobits.

TROIS BROCHURES DE COULEUR ET DES FORMULES DE COMMANDE :

Brochure 1 (ROUGE)

Ce qu'il faut savoir lorsqu'on envisage de vendre des services sur le marché américain.

Brochure 2 (JAUNE)

Ce qu'il faut faire au Canada pour se préparer à pénétrer le marché américain.

Brochure 3 (VERTE)

Se rendre aux États-Unis.



FORMULAIRE DE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada de même que l'Association des exportateurs canadiens désirent vous aider à vendre vos services sur le marché des États-Unis. Ce bref sondage nous aidera à connaître les sujets particuliers qui vous intéressent relativement à l'exportation des services aux États-Unis. En répondant à ce questionnaire, vous contribuerez également à mesurer l'efficacité de la trousse d'information intitulée « *La route du succès – Exportation de services vers les États-Unis* ».



Veillez répondre aux questions suivantes et nous retourner le questionnaire sans frais dans l'enveloppe-réponse et ci-jointe.

- Q1 Désirez-vous obtenir les mises à jour de cette trousse d'information dès qu'elles seront produites?
 Oui Non
- Q2 Des sessions d'information seront tenues prochainement et porteront sur plusieurs sujets. Parmi les sujets suivants, quels sont ceux dont vous aimeriez obtenir de plus amples renseignements?
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Services de consultation en gestion | <input type="checkbox"/> Services de construction |
| <input type="checkbox"/> Architecture | <input type="checkbox"/> Services de design d'intérieur |
| <input type="checkbox"/> Services de génie conseil | <input type="checkbox"/> Services environnementaux |
| <input type="checkbox"/> Services informatiques | <input type="checkbox"/> Services de transport |
| <input type="checkbox"/> Télécommunications | <input type="checkbox"/> Achats par l'administration d'État américaine |
| <input type="checkbox"/> Géomatique | <input type="checkbox"/> Achats par l'administration fédérale américaine |
| <input type="checkbox"/> Services aériens spécialisés | |
- Q3 A quelle adresse postale les mises à jour de la trousse et l'information relative aux sessions d'information doivent-elles être expédiées?

