

LES ÉTAPES D'UN PROGRAMME D'EXPORTATION RÉUSSI AUX ÉTATS-UNIS

avec un agent après avoir dépensé des milliers de dollars en conseils juridiques, en temps et en voyages. L'agent devait solliciter des commandes auprès des distributeurs de la région. À son étonnement, l'agent ne réussit pas à obtenir la moindre commande pendant les mois qui suivirent. L'homme d'affaires canadien découvrit que ses concurrents vendaient directement aux distributeurs et aux grandes entreprises d'aménagement et, malgré des coûts de production élevés, parvenaient à maintenir leurs prix assez bas pour l'exclure du marché. Il signa finalement un contrat d'exclusivité avec un des grands distributeurs de la région, mais seulement après une nouvelle ronde de négociations et de frais juridiques.

L'établissement d'un accord de distribution avec une entreprise américaine doit également se faire avec soins. Évitez de prendre des engagements envers une entreprise uniquement parce que le gestionnaire a de bons contacts ou est un parent éloigné d'un client éventuel. Ne signez jamais une entente avec la première entreprise venue. Voici les facteurs dont vous devez tenir compte :

- *les segments desservis compte tenu du marché cible*
- *le territoire couvert*
- *la qualité de la gestion*
- *la liste de clients*
- *la réputation de l'entreprise dans l'industrie*
- *la taille de l'effectif de vente*
- *le nombre et la localisation des bureaux*
- *l'intérêt pour votre produit*
- *les ventes annuelles que l'entreprise peut générer pour votre produit*
- *les stratégies des concurrents*

Les délégués commerciaux à l'ambassade du Canada à Washington ou dans un des 26 bureaux commerciaux des gouvernements fédéral et provinciaux du Canada aux États-Unis peuvent vous aider à identifier des distributeurs et des agents potentiels. Ils tiennent à jour des listes sectorielles d'acheteurs, de distributeurs et d'agents. La dernière partie du guide contient les adresses et numéros de téléphone de l'ambassade du Canada à Washington et des

consulats dans le reste du pays.

Il est possible que vous ayez à préparer un contrat avec un distributeur américain pour protéger votre entreprise et garantir qu'il n'y aura pas plus tard de malentendus. Un contrat écrit offre une bonne protection en cas de litige. Le contrat devrait couvrir les points suivants :

- *le territoire*
- *l'exclusivité*
- *la durée*
- *les prix, les devises et les modalités de paiement*
- *les exigences de rendement*
- *l'expédition et la livraison aux clients*
- *les efforts de publicité*
- *le service après-vente*
- *la perception des créances*
- *les modalités de résiliation de l'entente*

Veillez à ce que le contrat soit exécutoire par les tribunaux locaux. Faites-le préparer ou examiner par un avocat spécialisé en commerce extérieur.



- préciser les motifs de votre entreprise pour exporter
- chercher à savoir quels canaux vos clients et concurrents utilisent
- décider objectivement du mode de distribution, sans vous laisser influencer par des impulsions émotives ou des loyautés personnelles
- établir un contrat couvrant tous les aspects importants et le faire préparer ou examiner par un avocat

Établir le prix d'exportation

Les facteurs à considérer pour établir le prix de votre produit sont les coûts, la demande et la concurrence.

Commencez par évaluer les coûts. Au Canada, on établit les prix en calculant les coûts