

## Comment choisir une région

Les États-Unis sont un énorme marché; en fait, le pays représente de nombreux marchés. Par exemple, les États-Unis comptent 41 villes de plus d'un million d'habitants, en comparaison avec trois au Canada. C'est pourquoi il est important d'orienter ses activités vers la ville ou la région qui correspond le mieux à votre profil idéal de marché. Examinez les caractéristiques du marché que vous avez déterminées dans la section « Placez-vous dans une bonne position pour réussir dans le domaine de l'exportation », ainsi que l'objectif que vous vous êtes fixé dans votre plan d'exportation. Puis posez-vous les questions suivantes :

1. Quelles sont les caractéristiques régionales exceptionnelles qui pourraient vous aider à accroître la demande à l'égard de votre service?
2. Où vous-même et vos clients canadiens entretenez-vous déjà des relations d'affaires?
3. Quelle région offre les moyens de transport les plus faciles et les plus économiques?
4. Quelle région a déjà des liens avec votre collectivité? (Par exemple, Vancouver et le nord-ouest du Pacifique)
5. Où votre entreprise peut-elle le plus facilement pénétrer le marché? (Envisagez des accords de permis réciproques ou des stimulants locaux.)

6. Où désirez-vous personnellement voyager régulièrement? (Tenez compte de vos préférences personnelles ou de la présence d'amis, de membres de la famille ou d'anciens collègues étudiants dans la région.)

7. Pouvez-vous obtenir des conseils auprès d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ou du centre local du commerce extérieur?

Après avoir effectué votre choix initial, commencez à examiner la région plus en détail (grâce à ses publications d'affaires, à des associations industrielles, à des contacts locaux et à d'autres sources).

## Sources d'information sur les études de marché

Les études de marché comprennent des recherches documentaires, des examens d'études et de documents existants, des interviews téléphoniques avec les sources d'aide, ainsi que des interviews téléphoniques et personnelles avec des clients potentiels. Vous pouvez accéder aux sources suivantes à partir de votre bureau canadien. Elles peuvent vous aider à trouver des alliés ou des clients stratégiques potentiels.

L'OFFICE OF SERVICE INDUSTRIES (OSI) (202-482-3575) fait partie du *Department of Commerce* fédéral des États-Unis et a trois domaines d'action : analyse industrielle, politique commerciale et expansion commerciale. Ses agents s'occupent des secteurs particuliers de services et sont généralement une bonne source d'information sur l'industrie. Les agents suivants peuvent aider les entreprises canadiennes :

- Opérations, entretien, services environnementaux – M. Jim Walsh, (202) 482-5131
- Services d'architecture et de construction – M. Jack Randolph, (202) 482-5226
- Services de santé – M. Simon Francis, (202) 482-2697
- Services de transport – M. Bill Johnson, (202) 482-5012
- Services d'information – M. Robert Atkins, (202) 482-4781

