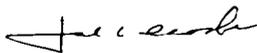

INTRODUCTION

Avec la mondialisation des marchés, l'exportation est devenue un facteur de plus en plus important dans la croissance des petites entreprises. Et depuis la ratification de l'Accord de libre-échange, des milliers de petites entreprises canadiennes lorgnent vers les États-Unis pour tirer profit du marché le plus diversifié au monde.

Leur défi consiste à percer dans un marché où les exigences sont fort différentes de celles auxquelles les entrepreneurs canadiens sont habitués. Malgré leur proximité, les marchés américains diffèrent de plusieurs façons des marchés canadiens. Ils sont habituellement plus grands, plus fragmentés, et possèdent des caractéristiques qui nécessitent des stratégies différentes. La réussite des entreprises canadiennes dépend donc en grande mesure d'une solide préparation.

Ce guide est publié par la Chambre de Commerce du Canada avec l'aide d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Il a été préparé pour aider les entrepreneurs canadiens à tirer profit de l'expérience de nombreuses PME qui ont réussi à s'imposer aux États-Unis.

Nous présentons donc d'abord l'expérience de deux de ces entreprises. Le guide propose ensuite une approche pratique permettant aux petites entreprises de produire rapidement des ventes aux États-Unis. On trouve à la fin du document une liste de contacts et de ressources que peuvent utiliser les nouveaux exportateurs.



L'honorable John C. Crosbie
Ministre du Commerce extérieur



Timothy E. Reid
Président
La Chambre de Commerce du Canada



L'honorable Tom Hockin
Ministre d'État
(Petites entreprises et Tourisme)