

# Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca) Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

## Apprendre en écoutant

# Bons conseils de San Francisco, Silicon Valley

**E**xportation É.-U. (plus connu auparavant sous le sigle NEEF) a récemment mis au point une mission commerciale virtuelle ciblée sur la Silicon Valley et la région de la baie de San Francisco.

Sur le site internet qui lui est consacré ([www.export-usa-it.ca/](http://www.export-usa-it.ca/)), vous pourrez écouter une série d'entrevues et trouver la clé de ce marché de premier plan pour les exportateurs canadiens du secteur de la TI qui visent le marché américain. Ce sont des chefs d'entreprises chevronnés de la Silicon Valley et de San Francisco qui ont donné en entrevue l'essentiel des stratégies les plus payantes pour percer sur ce marché hautement concurrentiel. Après avoir visionné ces entrevues, consultez les sites internet d'Exportation É.-U. et des bureaux commerciaux du Canada qui desservent San Francisco et la Silicon Valley pour avoir de plus amples informations sur l'exportation vers cette région.



M. Chris Thompson

**Le terrain**  
Comment la région de la baie de San Francisco et de la Silicon Valley est-elle devenue un des pôles mondiaux de l'innovation technologique et des affaires? Dans son entrevue, M. Chris Thompson, vice-président, commercialisa-

tion, de Network Associates, vous fait reconnaître le terrain et vous décrit la culture et les pratiques commerciales uniques qui ont cours dans cette région, avant d'expliquer comment elle s'est taillée la première place dans le monde et pourquoi elle peut constituer un marché d'importance pour votre entreprise.



M. Andrew Scoular

**Stratégies d'entrée sur le marché**  
Pourquoi est-il si difficile de pénétrer le marché de San Francisco et de la Silicon Valley? L'entrevue de M. Andrew Scoular, de Technology Marketing, vous fait découvrir l'importance de définir clairement votre proposition en matière de valeurs ainsi que votre avantage concurrentiel, et il vous fait aussi comprendre la différence entre vendre et commercialiser.



M. Bill O'Connor

**Comment s'intégrer au réseau**  
Pourquoi juge-t-on si indispensable d'appartenir à un réseau à San Francisco et dans la Silicon Valley? Visionnez cette entrevue de M. Bill O'Connor, associé fondateur de Muse Creative and Consulting, et vous mesurerez l'importance du réseautage dans cette région, particulièrement dans

le milieu de la haute technologie; vous comprendrez pourquoi il est si difficile pour des entreprises étrangères de s'intégrer à ces réseaux et vous apprendrez comment vaincre ces obstacles. Et pour compléter votre éducation, on vous dirige vers des ressources précieuses pour vous aider à mieux faire du réseautage dans cette région.

### Les bureaux commerciaux sont là pour vous aider

La région de San Francisco et de la Silicon Valley est reconnue comme un pôle de la technologie, de l'innovation et de l'expérience en affaires. Le Canada occupe actuellement la troisième place parmi les principaux partenaires commerciaux de la Californie, et le potentiel à exploiter est énorme pour les entreprises canadiennes du secteur de la haute technologie.

Les bureaux commerciaux du Canada couvrant San Francisco et la Silicon Valley concentrent leur activité sur les échanges commerciaux et les investissements qui intéressent les industries technologiques et sur les relations publiques. Leurs clients sont des entreprises canadiennes du secteur de la haute technologie qui souhaitent faire des affaires avec des firmes de la région, ainsi que des sociétés de la baie de San Francisco désireuses d'investir au Canada ou à trouver des partenaires canadiens.

voir page 7 — Bons conseils

### Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
- Colloques sur le marché américain

consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à [www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp)

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis ([www.can-am.gc.ca](http://www.can-am.gc.ca))... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

## Exportation : les trois C Confiance

**L**e milieu du commerce à l'exportation a pour moteurs « trois C » : *crédibilité, confiance et contrats*. Une fois que vous avez établi votre *crédibilité à titre d'exportateur, vous avez jeté les bases nécessaires pour gagner la confiance de l'acheteur dans vos capacités*. Et de cette confiance peuvent découler des avantages importants et tangibles. Ce deuxième article de notre série sur les trois C vous explique comment.

Si la crédibilité est le sésame des débouchés à l'exportation, la confiance de l'acheteur est ce qui détermine la réception qui vous sera faite une fois cet obstacle franchi. Plus l'acheteur acquerra de confiance en vous et dans les relations que vous tissez, plus il sera enclin à inclure des conditions qui vous sont favorables dans votre contrat.

La Corporation commerciale canadienne (CCC), un organisme de négociation de contrats à l'exportation établi par le Canada, travaille depuis 1946 pour affermir la confiance des acheteurs et exploiter les bénéfices qui en découlent. Au cours de ces 56 années, la CCC a signé des contrats à l'exportation d'une valeur de plus de 30 milliards de dollars avec des acheteurs de plus de 100 pays.

### Aplanir les difficultés

Le premier article de cette série rappelait, notamment, que la CCC corrobore la

crédibilité des exportateurs canadiens en cautionnant les contrats à l'exportation, à titre de partie contractante principale, et en offrant à l'acheteur une garantie d'exécution du contrat endossée par le gouvernement. Pour les acheteurs, il se peut que ce soit un important facteur de confiance, puisque ce procédé réduit de beaucoup le risque qu'ils peuvent attacher à des transactions avec votre entreprise.

Comment cela se traduit-il pour vous, l'exportateur? Vous avez plus de chances de faire intégrer à votre contrat certaines des conditions qui vous sont nécessaires pour l'exécuter au mieux et pouvoir considérer la transaction comme une réussite commerciale. Par exemple, vous pourriez être dispensé des garanties de bonne exécution ou bénéficier de paiements anticipés qui vous permettront de maintenir le niveau de votre encaisse. Il se peut même que l'implication de la CCC soit le facteur qui détermine l'octroi du contrat à votre entreprise.

### Avoir l'esprit libre

Chaque acheteur étranger a des exigences différentes; certaines sont liées au secteur auquel il appartient et d'autres aux conditions qui régissent la conduite des affaires dans la région du monde où il opère. La CCC a accumulé une expérience considérable en négociant et en passant des contrats avec un large éventail de clients étrangers. Avec un partenaire

## Bons conseils de San Francisco, Silicon Valley

— suite de la page 6

**Pour de plus amples renseignements**, communiquer avec M. Jocelyn Guimond, Export-USA, Direction des relations avec les États-Unis, MAECI, tél. : (613) 996-6192, courriel : [jocelyn.guimond@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jocelyn.guimond@dfait-maeci.gc.ca) ou

consulter le site internet des bureaux commerciaux du Canada de de San Francisco et Silicon Valley : [www.cdnttrade.com/](http://www.cdnttrade.com/) ou [www.export-usa-it.ca/](http://www.export-usa-it.ca/) ✪

## Des solutions canadiennes pour nos exportateurs



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est l'organisme de négociation des contrats d'exportation du Canada. Elle se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers et offre un accès privilégié aux marchés de la défense et de l'aérospatiale des États-Unis.

Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada.

La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux nécessaires.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, numéro sans frais au Canada : (1-800) 748-8191, téléc. : (613) 995-2121, internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

aussi averti que la CCC, les entrepreneurs ont l'esprit libre pour se concentrer sur ce qu'ils font le mieux : fabriquer le produit ou fournir le service qui fait l'objet du contrat.

Dans le prochain article, nous examinerons les contrats (le troisième et dernier « C ») — ce qu'il faut faire et ne pas faire, et nous vous parlerons des accommodements qu'il faut concocter, de part et d'autre, pour finir par trouver un terrain d'entente, un processus qui risque d'ailleurs de vous réserver quelques surprises. Restez à l'écoute!

**Pour de plus amples informations** sur la façon dont vous pouvez dynamiser vos ventes à l'exportation en mettant le Canada de votre côté, communiquer avec la CCC en appelant le 1-800-748-8191, ou consultez son site internet : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca) ✪