

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

libre-échange autorise désormais les techniciens et ingénieurs à se rendre aux États-Unis pour effectuer des travaux d'entretien, si le service fait partie du contrat de vente. Nous vous conseillons de communiquer avec les services de l'Immigration américaine pour plus de détails sur les exigences d'entrée temporaire.

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)

Le NEEF est géré par AECEC et ISTC, en collaboration avec les ministères provinciaux du commerce. Il fait connaître à un groupe d'entreprises non exportatrices la possibilité de faire des affaires aux États-Unis. De petits groupes de gens d'affaires se rendent à la délégation commerciale canadienne la plus proche, aux États-Unis, pour suivre un programme intensif de deux jours démystifiant les modalités de dédouanement américaines, les exigences d'immigration et les questions financières et juridiques liées aux affaires aux États-Unis.

Ils rencontrent en outre des agents manufacturiers et des distributeurs américains afin d'en apprendre davantage sur les pratiques commerciales aux États-Unis. Quelque 5 000 entreprises candidates à l'exportation se sont déjà familiarisées avec le marché américain grâce au NEEF. Cinquante pour cent des participants aux missions du NEEF réalisent des ventes aux États-Unis.

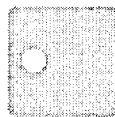
Nouveaux exportateurs vers le sud des États-Unis (NEXUS)

Le programme NEXUS a été créé pour faire découvrir les États du sud-est et du sud-ouest aux entrepreneurs ayant participé au NEEF ainsi qu'aux entreprises dont l'expérience se limite à faire des affaires avec les États frontaliers. NEXUS les emmène à un bureau commercial canadien ou à une foire commerciale. Là, ils bénéficient d'une séance d'information tenue par les agents du bureau commercial et rencontrent habituellement des agents manufacturiers, des distributeurs et des acheteurs.

Expositions commerciales

Chaque année ont lieu aux États-Unis des centaines d'expositions commerciales. On en organise pour presque tous les secteurs industriels imaginables. Assister à une exposition commerciale est une bonne façon de colliger de l'information sur les clients et les concurrents. Avant d'exposer vous-même à une foire commerciale, il vaut mieux attendre d'avoir élaboré une stratégie claire. Il est en général préférable de commencer par une exposition commerciale régionale. Elle coûtera moins cher et vous donnera la chance de mettre votre produit à l'essai avant de le présenter à une foire nationale. Pour obtenir de l'information sur les expositions commerciales américaines, consultez le Centre du commerce international (CCI) de votre province. Chaque année, des centaines d'entreprises prennent part à des expositions parrainées par le gouvernement du Canada aux États-Unis.

Si vous transportez des échantillons ou des produits d'exposition, vous pouvez obtenir un Carnet A.T.A. de la Chambre de Commerce du Canada pour en faciliter le dédouanement. Le Carnet est utilisé comme « passeport de marchandises » pour passer la frontière. Les marchandises transportées temporairement hors du Canada peuvent y être inscrites, ce qui remplace les autres documents douaniers habituellement exigés. Un Carnet coûte entre 45 et 200 \$ selon la valeur des marchandises.



Éléments - clés

- breveter ses innovations
- protéger ses marques de commerce
- respecter la réglementation américaine sur l'étiquetage et l'emballage
- souscrire à une assurance sur le matériel expédié
- respecter toutes les modalités douanières
- effectuer des analyses de crédit des clients potentiels
- s'assurer contre les non-paiements
- planifier le service après-vente
- participer à des expositions commerciales