

## Exporter vers les États-Unis : les ficelles du métier

Saviez-vous qu'au cours des 20 dernières années, le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a préparé plus de 20 000 PME exportatrices canadiennes à remporter du succès aux États-Unis? Bien que le programme NEEF s'adresse aux gens d'affaires de tout le Canada, c'est encore en Ontario, où il a débuté en 1984, qu'il reste le plus actif. Au moins six fois l'an, de nouveaux et éventuels exportateurs de l'Ontario obtiennent des conseils spécialisés dans le cadre de missions NEEF aux postes frontaliers les plus achalandés du Canada, soit à Buffalo ou à Detroit.

Au cours de ces missions de deux jours, les participants visitent un bureau des douanes des États-Unis et un entrepôt d'approvisionnement; ils s'entretiennent en privé avec un délégué commercial du Canada et assistent à une séance d'information sur le financement des exportations. Ils ont aussi droit à des exposés de la part d'un courtier en douanes, d'un groupeur de marchandises,

d'un spécialiste en immigration, d'un comptable, d'un banquier et d'un représentant de manufacturier.

C'est Ken Campbell qui s'occupe du recrutement des sociétés ontariennes participant au programme NEEF. M. Campbell est consultant en commercialisation internationale pour le compte d'Ontario Export inc., organisme de promotion des exportations du gouvernement de l'Ontario établi à Toronto. « Pour réussir aux États-Unis, il faut s'initier au monde des affaires américain, explique-t-il. Le programme NEEF est la meilleure façon d'en connaître les rouages. Il offre un aperçu très dense du processus d'exportation, le tout présenté sur place par des experts. »

« Ma participation au programme NEEF a été l'une des choses les plus utiles que j'ai faites en tant qu'exploitant d'une petite entreprise »,

raconte Martin Black, de Baxter Creek Tools. Avant de participer au programme, M. Black avait constaté que ses frais d'expédition depuis ses installations d'Angus en Ontario jusqu'aux États-Unis étaient tout simplement trop élevés pour qu'il vaille la peine d'exécuter de petites commandes. Le programme lui a permis de remédier à cette situation. Au cours d'une visite d'un entrepôt à Buffalo, il a appris qu'il pouvait réduire ses frais en expédiant et en entreposant ses produits aux États-Unis en grande quantité. Grâce à cette découverte, il a réalisé de grandes économies.

Selon Mary Mokka, déléguée commerciale et coordonnatrice du programme NEEF au consulat général du Canada à Buffalo, il s'agit d'une bonne formule. « Rien ne peut remplacer le fait de recevoir l'information directement de la bouche d'un expert. Cela fait 20 ans que je travaille à ce programme; j'ai participé à des centaines de missions NEEF et, chaque fois, j'apprends quelque chose de nouveau, explique M<sup>me</sup> Mokka. Et cela ne coûte pas cher : seulement 150 \$ pour deux jours de formation sur les exportations. »

Même les vieux routiers de l'exportation tirent parti de l'information concrète fournie durant les missions NEEF. En fait, de 30 à 40 % des participants sont des exportateurs chevronnés et, selon M. Campbell, bon nombre d'entre eux comptent parmi les plus chauds partisans du programme. « Ils me disent regretter au plus haut point de ne pas avoir participé à une mission NEEF avant de commencer à exporter parce que cela leur aurait fait gagner temps et argent. »

voir page 2 - Exporter vers les É.-U.



Le pont Ambassador, qui relie Windsor (Ontario) et Detroit (Michigan).