

Guide à l'intention des nouveaux exportateurs sur le marché américain

Toute entreprise qui a un produit intéressant, propose un prix compétitif, a de bons délais de livraison et une stratégie marketing bien pensée peut vendre aux États-Unis.

Pour la plupart des nouveaux exportateurs, les États-Unis s'imposent logiquement comme premier marché étranger vers lequel vendre des produits ou des services. Cette section a pour objet d'aider les nouveaux exportateurs à obtenir les renseignements et l'aide dont ils ont besoin pour réussir à pénétrer ce vaste et lucratif marché au sud de notre frontière.

Comment dois-je me préparer à exporter et qui peut m'aider à le faire?

Sachez d'abord que vous aurez du pain sur la planche! Rassurez-vous cependant, les sources de renseignements sont nombreuses. La première à consulter est l'un des douze **Centres des services aux entreprises du Canada (CSEC)** que l'on trouve d'un bout à l'autre du pays. Ces centres, qui sont la source d'information la plus précieuse pour les petites entreprises, offrent sous un seul et même toit des services de l'administration fédérale, des provinces et, à l'occasion, d'organisations privées. Les CSEC représentent donc le premier point d'accès aux sources de renseignements commerciaux et aux services gouvernementaux. Le personnel d'expérience

des Centres est là pour vous simplifier les formalités administratives, faire les recherches nécessaires pour répondre à vos questions en matière d'exportation et pour vous indiquer les meilleures sources auxquelles vous adresser pour obtenir des renseignements supplémentaires. Pour savoir où se trouve le CSEC le plus près, consultez les Pages bleues de l'annuaire téléphonique ou visitez le site Web des CSEC à www.cbasc.org.

Il existe trois guides, en particulier, qui constituent des outils précieux pour les nouveaux exportateurs. Ces guides, que vous pouvez vous procurer auprès des CSEC ou sur Internet, sont les suivants :

- *Guide des services à l'exportation* (se trouve à www.infoexport.gc.ca)
- *Guide des services et programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise*
- *L'exportation : le succès en 10 étapes* (ces deux derniers guides se trouvent à strategies.ic.gc.ca).

Ces publications vous fourniront notamment de l'information sur les questions du financement, l'accès aux nouveaux marchés, l'exportation, les exigences fiscales et services connexes, les programmes et services

de formation dans le domaine de l'exportation ainsi que des renseignements sur la façon de commencer à explorer des marchés d'exportation potentiels.

Les sites Web *InfoExport* et *Strategies* de l'administration fédérale vous offrent des conseils et des renseignements supplémentaires sur la façon de vous préparer à exporter vers les États-Unis. Le document *En route vers l'exportation*, qui figure dans *InfoExport*, est particulièrement utile. Par ailleurs, le site Web *ExportSource* (exportsource.gc.ca) représente un bon outil pour aider les petites et moyennes entreprises à se préparer à exporter.



Voir page 10 — Guide

Ligne sans frais d'Équipe Canada inc : le Service d'information sur les exportations

Le nouveau Service d'information sur les exportations, la ligne sans frais d'Équipe Canada inc, permet aux entreprises d'avoir accès à l'éventail complet des services et conseils de spécialistes du gouvernement en matière d'exportation. Que vous exportiez déjà ou que vous ignoriez tout des débouchés qui s'offrent sur les marchés internationaux, ce service d'information peut vous aider à découvrir le programme, le service ou le spécialiste dont vous avez besoin. Au bout du fil, vous trouverez un agent d'information compétent qui répondra à vos questions ou qui transférera votre appel directement au représentant d'un des nombreux programmes d'aide à l'exportation dont vous pouvez tirer profit. Ce service vous est offert du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, pour tous les fuseaux horaires au Canada.

1 888 811-1119