

Première Section

Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?

Le marché des produits alimentaires est énorme et âprement disputé aux États-Unis. Vous devez donc affronter une industrie locale qui est fermement établie et concurrencer, sur toute une ligne de produits, de nombreux exportateurs pour qui les États-Unis représentent le marché le plus riche et le plus séduisant au monde.

Cependant, ce marché offre des opportunités attrayantes aux industriels canadiens qui peuvent tirer avantage de leur connaissance du milieu et du style de vivre des Américains.

Pour être parée, votre entreprise doit remplir certaines conditions, à savoir:

- être établie et en pleine activité, au Canada, depuis au moins deux ans;
- pouvoir démontrer une haute performance commerciale au cours de ces deux ans ou un chiffre d'affaires annuel supérieur à 100.000\$;
- posséder une base solide au niveau de la gestion et du marketing;
- pouvoir, au besoin, augmenter la production pour répondre à la demande;
- être inscrite auprès du système des données Exportations WIN ("World Information Network), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Par ailleurs, le succès de votre entreprise sur le marché américain dépend des éléments suivants:

- la qualité, la conception et le prix de votre produit sont-ils concurrentiels? Votre produit comble-t-il un vide sur le marché?
- le chiffre d'affaires ne devient vraiment intéressant pour l'exportateur que deux ans après avoir été sur place. Êtes-vous prêt à persévérer dans le domaine de l'exportation?
- votre entreprise a-t-elle actuellement une capacité productrice suffisante ou bien encore les ressources nécessaires pour augmenter sa production et répondre à la demande du marché américain?
- un fournisseur qui ne respecte pas les délais de livraison fixés est promptement abandonné. Êtes-vous prêt à remplir vos responsabilités à terme?
- une planification parfaitement mise à point favorisera votre entrée sur le marché américain. Avez-vous élaboré un plan d'action?