

Le marché américain est attrayant pour de nombreuses raisons.

1. Il est proche.

Bien que les ventes canadiennes ne doivent pas nécessairement se limiter aux États limitrophes, il est utile de noter que ceux-ci ont une population environ deux fois plus élevée que celle du Canada.

2. Il est relativement ouvert et sa culture commerciale est semblable à la nôtre.

Les États-Unis constituent l'un des marchés les plus ouverts au monde. Les entreprises canadiennes peuvent y vendre dans une liberté relative, principalement avec l'aide d'accords commerciaux. Les concepts et les pratiques d'affaires sont très semblables à ceux du Canada.

3. Il est immense et diversifié.

Le marché annuel des services de l'environnement, de la santé et de l'ingénierie, entre autres, vaut des dizaines de milliards de dollars. En outre, le marché américain n'est pas une seule entité. Le pays compte 50 États et la population de chacun d'eux est supérieure à un demi-million d'habitants. Quarante et une villes américaines en ont plus d'un million. Le pays compte au moins six principales régions géographiques, chacune étant plus peuplée que le Canada. Même au sein de la région et du secteur que vous visez, le marché sera sans doute plus gros que la totalité du marché canadien.

4. Bon nombre de petites entreprises canadiennes de services ont déjà obtenu du succès aux États-Unis.

Une récente enquête effectuée par l'Association des exportateurs canadiens a révélé que 53 p. 100 des entreprises canadiennes de services ayant obtenu du succès aux États-Unis étaient des petites entreprises (moins de 50 employés).

5. Le pays offre des perspectives d'association.

Étant donné que les entreprises américaines de services cherchent de plus en plus des perspectives d'affaires sur les principaux marchés canadiens, vous pouvez former des associations qui aideront votre associé américain dans ses activités au Canada et vous seront utiles aux États-Unis. En outre, les associations vous permettent de contrer l'influence de la politique « Buy America » et d'autres tendances protectionnistes. De surcroît, il est possible de s'associer à une entreprise américaine pour accéder au marché mexicain et aux marchés d'autres pays.