

Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?

4

Le marché américain du vêtement est un marché immense et complexe, où s'exerce une très forte concurrence. Là, vous aurez à rivaliser non seulement avec les prospères fabricants américains de vêtements mais aussi avec les nombreux confectionneurs étrangers pour lesquels les États-Unis constituent le marché de consommation le plus riche et le plus intéressant — un marché où les ventes de vêtements atteignent 119 milliards de dollars É.-U. par an.

Le marché américain offre toutefois de nombreuses et excellentes occasions d'affaires aux manufacturiers canadiens de vêtements, en particulier s'ils connaissent bien les États-Unis et sont proches des grands centres américains où se lancent les modes, comme New York, Chicago, Dallas, Atlanta et Los Angeles.

Votre réussite sur le marché américain dépendra des facteurs suivants :

- **Ce que vous avez à vendre :** Vos produits peuvent-ils soutenir la concurrence en ce qui a trait à la qualité, aux modèles, aux prix? Avez-vous des créations à proposer, des modèles originaux qu'on ne trouve pas ailleurs dans le commerce? Quelle place, quel créneau pouvez-vous occuper sur ce marché?
- **Votre persévérance :** Il est fort peu probable que vos ventes à l'étranger atteignent des sommets dès le début. Vous devez donc établir votre présence sur le marché pendant au moins trois saisons. Êtes-vous prêt à vous

engager vraiment dans l'exportation?

- **Votre capacité de production :** Avez-vous la capacité de production nécessaire pour répondre à la demande américaine? Sinon, avez-vous les ressources qu'il faut pour agrandir vos installations?
- **Votre capacité de respecter les échéances :** Il n'y a pas de meilleur moyen de faire rayer votre nom de la liste des fournisseurs que de livrer votre marchandise en retard . . .
- **Votre préparation :** Plus vous vous serez préparé à entrer sur le marché américain, plus vous aurez de chances d'y réussir.

Les préparatifs

Voici ce que vous devriez faire pour préparer votre entreprise à se lancer sur le marché américain du vêtement :

- lisez régulièrement des revues de mode comme le *Apparel News*, le *Women's Wear Daily*, le *Pret Fashion Magazine*, le *Daily News Record* et d'autres revues spécialisées, pour vous tenir au courant de ce qui est en vogue;
- rendez-vous dans différentes grandes villes américaines où se lancent les modes pour déterminer la zone géographique, le groupe d'âge, le mode de vie et la gamme de prix qui correspondent le mieux à vos collections (choisissez de préférence les villes les plus proches de votre manufacture pour réduire au minimum les frais d'expédition);