

Si vous trouvez le bon associé stratégique, vous pouvez réduire vos dépenses de développement du marché, réduire votre période de commercialisation et augmenter vos chances de profiter du marché américain. Posez-vous les questions suivantes pour déterminer qui constitue un bon associé pour votre entreprise.

Étape 1 : Décrivez votre associé stratégique idéal.

ASSOCIÉ STRATÉGIQUE – CARACTÉRISTIQUES IDÉALES

Expérience technique identique complémentaire

Expérience de commercialisation essentielle pratique mais non nécessaire s.o.

Expérience financière essentielle pratique mais non nécessaire s.o.

Assurance essentielle pratique mais non nécessaire s.o.

Type de clientèle public privé organisme sans but lucratif

Taille des clients petits moyens gros multinationales

Taille de l'associé petit moyen gros multinationale

Expérience géographique Aux É.-U. : _____
À l'étranger : _____

Rendement mondial correspond aux normes _____
Prix : _____

Parcours professionnel _____ % à temps _____ % respect/non-respect du budget

Garantie de qualité _____

Étape 2 : Concentrez votre recherche sur les deux ou trois caractéristiques qui sont les plus importantes pour vous.

Étape 3 : Déterminez les répercussions stratégiques de l'étape 2 en complétant les phrases suivantes :

Comme nous choisissons de nous aligner sur des entreprises qui _____, nous devons nous préparer en :

obtenant des témoignages des clients suivants : _____

obtenant des références des clients suivants : _____

Étape 4 : Déterminez qui vous allez choisir pour cible et quand vous allez procéder, en vous fondant sur vos réponses à l'étape 1 :

Principaux besoins à satisfaire : _____

Associés idéaux : _____

Région ou ville américaine : _____

Étape 5 : Vous pouvez choisir des associés éventuels après consultation du délégué commercial de l'endroit; de l'annuaire ou du répertoire du secteur approprié; de la presse locale; d'un représentant de l'administration fédérale, d'État ou municipale; de l'association pertinente; ou encore vous pouvez rencontrer un associé à un séminaire, à une conférence, à un atelier, à l'aéroport, etc.

Diverses possibilités pour assurer une présence locale

La facilité d'accès aux fournisseurs est très importante pour les Américains. Donc, un grand nombre d'exportateurs de services du Canada recommandent d'établir une forme quelconque de présence locale. Il existe de nombreuses manières de procéder et certaines représentent un investissement minime.

1. Un numéro 1-800 vous rend d'accès facile à vos clients et vous permet d'assurer le suivi à partir de vos bureaux existants. En outre, la plupart des villes américaines sont dotées de services d'adresses postales qui offrent peut-être des numéros 1-800 et des services d'acheminement du courrier. Par exemple, une exploitation de Buffalo offre aux entreprises un service d'adresse, de télécopieur et de téléphone, une boîte vocale privée et, une fois par mois, une salle de conférence pour environ 75 \$ par mois. Vous n'avez normalement aucune obligation au niveau de l'impôt et des permis d'exploitation lorsque vous recourez à ce genre de services.

2. Les suites directoriales sont très utilisées dans la plupart des villes américaines et peuvent comprendre un programme de commercialisation peu dispendieux qui pourra vous aider à mettre votre entreprise en valeur au niveau local. Ces suites offrent à peu de frais des services de soutien de bureau, de l'espace à bureaux, des services de photocopie, de manutention du courrier et de réponse téléphonique. On répond au téléphone en disant le nom de votre entreprise et vous payez des frais de location mensuels, des frais de réponse téléphonique plus les frais supplémentaires associés aux services particuliers ou aux meubles loués.

Les coûts de ces services varient en fonction de la région et de l'espace utilisé. Vous avez habituellement la possibilité d'occuper plus ou moins d'espace dans l'immeuble, selon vos besoins. Vous constaterez probablement qu'il est plus économique d'ouvrir votre propre bureau lorsque vous aurez plus de cinq employés sur place. Vous aurez normalement à demander un permis d'exploitation d'entreprise et à remplir des déclarations d'impôt.