

Êtes-vous prêt à exporter aux États-Unis?

Le marché américain des produits de l'automobile (équipement d'origine, pièces de rechange accessoires, produits d'entretien) est un marché immense et complexe, où s'exerce une très forte concurrence. Là, vous aurez à rivaliser avec les prospères fabricants américains, et pour certains produits particuliers, avec les nombreux fabricants étrangers pour lesquels les États-Unis constituent le marché de consommation le plus riche et le plus intéressant.

Le marché américain des produits de l'automobile offre d'excellents débouchés aux fabricants canadiens, en particulier s'ils connaissent bien les automobiles, les camions et les autobus fabriqués aux États-Unis ainsi que le style de vie et le milieu américains.

Pour pouvoir exporter, votre entreprise doit :

- faire des affaires au Canada depuis au moins deux ans et y être établie;
- avoir des bilans financiers pour les deux dernières années ou un chiffre d'affaires annuel de plus de 100 000 \$;
- avoir de bonnes compétences en commercialisation et en gestion;
- avoir les moyens financiers d'augmenter au besoin sa production pour répondre à la demande du marché;
- être inscrite au réseau mondial d'information sur les exportations (WIN-EXPORTS) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Votre succès sur le marché américain des produits de l'automobile sera fonction des facteurs suivants :

- Votre produit : peut-il soutenir la concurrence en termes de qualité, de modèle et de prix et occupe-t-il un créneau du marché ?
- Votre persévérance : il est fort peu probable que vos ventes à l'étranger atteignent des sommets avant au moins deux ans. Avez-vous les reins assez solides pour traverser ces deux années ?
- Votre capacité de production : vous devez avoir la capacité de production nécessaire pour répondre à la demande du marché américain ou, encore, les ressources financières qu'il faut pour acquérir cette capacité.
- Votre capacité de respecter les délais de livraison : le moyen le plus sûr de faire rayer son nom de la liste des fournisseurs est bien de livrer la marchandise en retard.
- Votre préparation : plus vous serez préparé à vous lancer sur le marché américain, meilleures seront vos chances d'atteindre votre but.

La préparation

Voici ce qu'il faut faire pour préparer votre entreprise à pénétrer le marché américain des produits de l'automobile.

- Étudiez la qualité, la conception et le prix des produits offerts par vos concurrents, ainsi que les stratégies commerciales de