

À propos de cette brochure

« NOUS OFFRONS UNE VASTE
GAMME DE POSSIBILITÉS AUX
ENTREPRISES CANADIENNES
AUX ÉTATS-UNIS. »

David Rodarmel

Vice-consul des États-Unis

Ambassade des États-Unis

Ottawa (Ontario)

Beaucoup d'entrepreneurs se préparent relativement peu à pénétrer le marché américain et sont déçus lorsque leurs efforts n'aboutissent pas et ne produisent aucune piste. Les exportateurs expérimentés soulignent qu'il faut habituellement être très préparé.

La présente brochure indique ce qu'il faut prendre en considération lorsque vous êtes prêt à aller aux États-Unis.

Si vous commencez seulement à songer au marché américain, lisez les brochures rouge et jaune avant celle-ci.

Elles traitent d'aspects fonctionnels particuliers de votre entreprise comme la planification stratégique, le développement du marché et les opérations.

Table des matières des pages vertes

	3
Préparation de l'entrée aux États-Unis	
	4
Obstacles éventuels à surmonter	
	4
Contacts et perspectives à l'administration fédérale des États-Unis	
	5
Contacts et perspectives aux administrations d'État	
	6
Qui effectue les achats pour les administrations d'État?	
	7
Associations d'entreprises américaines susceptibles de vous aider	
	7
Avantages reliés à la présence d'un associé américain	
	8
Conseils pour une association réussie	
	8
À la recherche d'un associé stratégique : par où commencer	
	10
Évaluation d'un associé éventuel (liste de contrôle)	
	10
Diverses possibilités pour assurer une présence locale	
	11
Exploitation d'une entreprise aux États-Unis	
	12
Responsabilité et assurances	
	13
Structures des entreprises aux États-Unis	
	14
Impôt sur le revenu aux États-Unis	
	15
Sources d'aide financière aux États-Unis	
	16
Renseignements sur les formalités d'enregistrement à l'État	
	17
Qui peut répondre à vos questions sur l'impôt?	
	18
Sources de renseignements pour les nouveaux investisseurs	