

XTRA EXPORTER AUX É-U

# LES OCCASIONS D'AFFAIRES SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

## DES LIENS QUI CRÉENT DE LA RICHESSE DES DEUX CÔTÉS DE LA FRONTIÈRE

À l'heure où l'administration Trump veut renégocier l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), plusieurs perçoivent un risque pour notre économie. Dans ce contexte d'incertitude chez notre voisin du Sud, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

XTRA EXPORTER AUX É-U

# SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

## DES LIENS QUI CRÉENT DE LA RICHESSE DES DEUX CÔTÉS DE LA FRONTIÈRE

À l'heure où l'administration Trump veut renégocier l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), plusieurs perçoivent un risque pour notre économie. Dans ce contexte d'incertitude chez notre voisin du Sud, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain rappelle que le marché américain demeure florissant et que les occasions d'affaires y sont nombreuses. Vous apprendrez dans cet XTRA pourquoi les États-Unis ont tout à gagner à préserver la fluidité de leurs échanges avec le Canada et trouverez des stratégies concrètes pour vous démarquer sur ce marché.

LE CANADA EST LE PREMIER CLIENT DE

# 35

ÉTATS AMÉRICAINS

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



UN PARTENARIAT ESSENTIEL



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U

change  
nord-américain (ALENA), plusieurs perçoivent un risque pour notre économie. Dans ce contexte d'incertitude chez notre voisin du Sud, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain rappelle que le marché américain demeure florissant et que les occasions d'affaires y sont nombreuses. Vous apprendrez dans cet XTRA pourquoi les États-Unis ont tout à gagner à préserver la fluidité de leurs échanges avec le Canada et trouverez des stratégies concrètes pour vous démarquer sur ce marché.

## UN PARTENARIAT ESSENTIEL À LA PROSPÉRITÉ CANADIENNE ET AMÉRICAINE<sup>1</sup>

Les liens forts qui unissent le Canada et les États-Unis stimulent la croissance économique et le succès des entreprises établies de part et d'autre de la frontière. L'ALENA a créé une vaste zone de libre-échange qui apporte des avantages concrets aux citoyens américains et canadiens.

Les échanges entre les deux pays n'ont cessé de croître depuis, ce qui explique que sur le terrain, les gens d'affaires

DEPUIS SON ENTRÉE  
EN VIGUEUR EN

# 1994

LE COMMERCE  
CANADA-ÉTATS-UNIS  
A PLUS QUE TRIPLÉ

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



# XTRA EXPORTER AUX É-U

**ouvrez des stratégies concrètes pour vous démarquer sur ce marché.**

## UN PARTENARIAT ESSENTIEL À LA PROSPÉRITÉ CANADIENNE ET AMÉRICAINE<sup>1</sup>

Les liens forts qui unissent le Canada et les États-Unis stimulent la croissance économique et le succès des entreprises établies de part et d'autre de la frontière. L'ALENA a créé une vaste zone de libre-échange qui apporte des avantages concrets aux citoyens américains et canadiens.

Les échanges entre les deux pays n'ont cessé de croître depuis, ce qui explique que sur le terrain, les gens d'affaires américains veulent maintenir le libre-échange avec leurs partenaires canadiens. Il s'agit aujourd'hui de la plus forte relation économique au monde, avec des échanges de biens et services de plus de deux milliards de dollars chaque jour.

Ces liens mutuellement profitables vont bien au-delà des échanges commerciaux. Ils ont apporté emplois, hausse du niveau de vie et succès à des entrepreneurs de partout en Amérique du Nord.

LES ÉCHANGES CANADO-AMÉRICAINS ONT ATTEINT

# 841

MILLIARDS DE DOLLARS EN 2016

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada




QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

# XTRA EXPORTER AUX É-U

de libre-échange qui apporte des avantages concrets aux citoyens américains et canadiens.

Les échanges entre les deux pays n'ont cessé de croître depuis, ce qui explique que sur le terrain, les gens d'affaires américains veulent maintenir le libre-échange avec leurs partenaires canadiens. Il s'agit aujourd'hui de la plus forte relation économique au monde, avec des échanges de biens et services de plus de deux milliards de dollars chaque jour.

Ces liens mutuellement profitables vont bien au-delà des échanges commerciaux. Ils ont apporté emplois, hausse du niveau de vie et succès à des entrepreneurs de partout en Amérique du Nord.

<sup>1</sup>GOUVERNEMENT DU CANADA (2017). Relations canado-américaines. [En ligne : [http://www.can-am.gc.ca/relations/commercial\\_relations\\_commerciales.aspx?lang=fra](http://www.can-am.gc.ca/relations/commercial_relations_commerciales.aspx?lang=fra)].

**LES ÉTATS-UNIS DEMEURENT UN MARCHÉ CLÉ POUR LES EXPORTATEURS QUÉBÉCOIS?**  
**72,5 % DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC SONT DESTINÉES AUX ÉTATS-UNIS**

PRÈS DE

**9**

**MILLIONS D'EMPLOIS AUX ÉTATS-UNIS DÉPENDENT DU COMMERCE AVEC LE CANADA**

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

# XTRA EXPORTER AUX É-U

<sup>1</sup>GOUVERNEMENT DU CANADA (2017).  
Relations canado-américaines. [En ligne : [http://www.can-am.gc.ca/rerelations/commercial\\_relations\\_commerciales.aspx?lang=fra](http://www.can-am.gc.ca/rerelations/commercial_relations_commerciales.aspx?lang=fra)].

## LES ÉTATS-UNIS DEMEURENT UN MARCHÉ CLÉ POUR LES EXPORTATEURS QUÉBÉCOIS<sup>2</sup>

### 72,5 % DES EXPORTATIONS DU QUÉBEC SONT DESTINÉES AUX ÉTATS-UNIS

EXPORTATIONS TOTALES

# 59,5 MILLIARDS \$ (2015)

COMMERCE TOTAL

# 93,3 MILLIARDS \$ (2015)

SOLDE POUR LE QUÉBEC

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

# XTRA EXPORTER AUX É-U

EXPORTATIONS TOTALES

# 59,5 MILLIARDS \$ (2015)

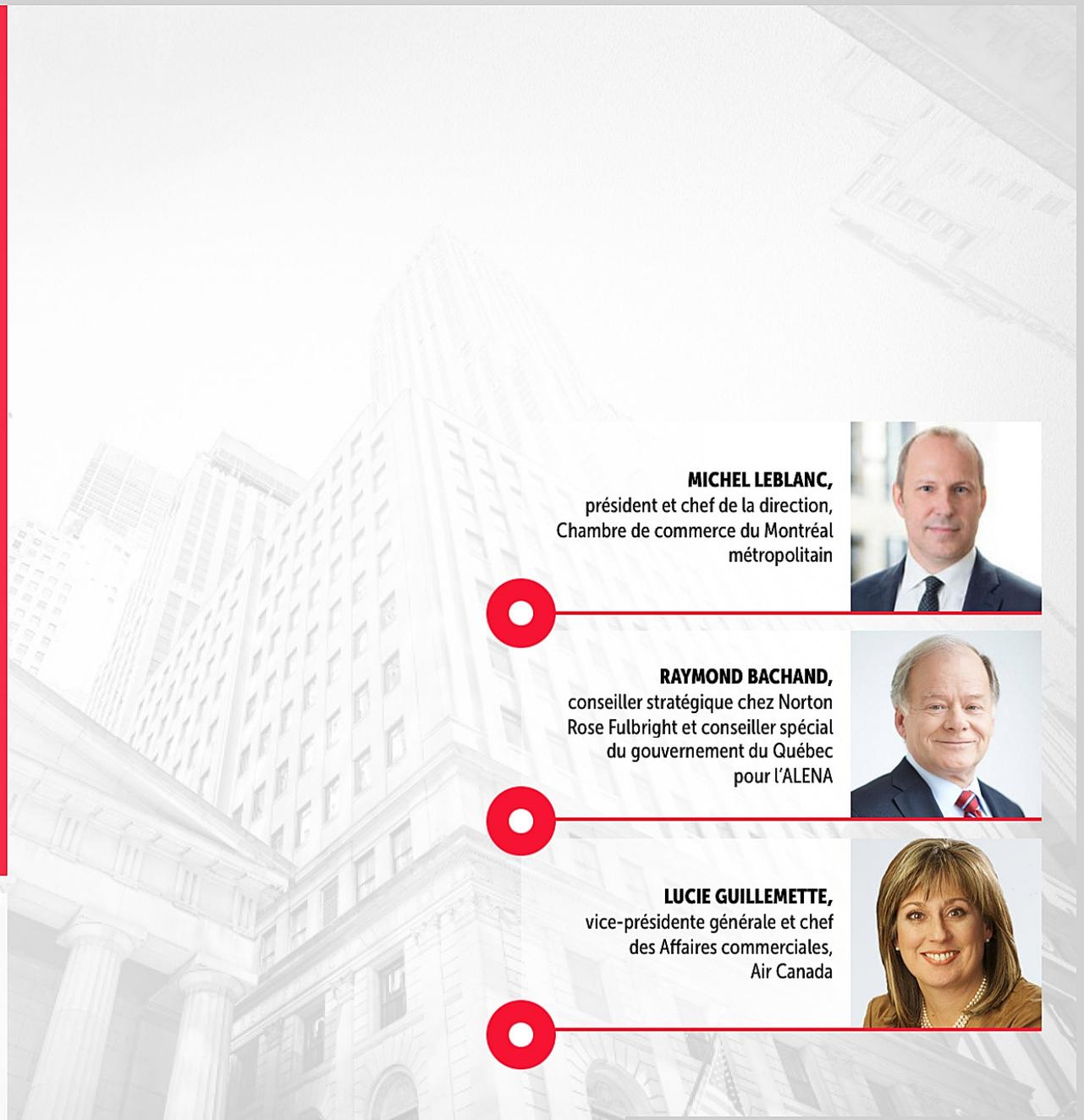
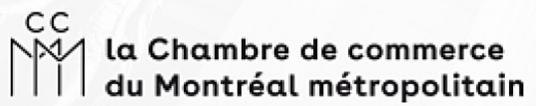
COMMERCE TOTAL

# 93,3 MILLIARDS \$ (2015)

SOLDE POUR LE QUÉBEC

# 25,3 MILLIARDS \$ (2015)

<sup>2</sup>MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016). Le Calepin - Le commerce extérieur du Québec. [En ligne : [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes\\_statistiques/echanges\\_exterieurs/calepin\\_exterieur\\_nov2016pdf.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016pdf.pdf)]



**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



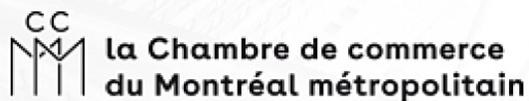
**LUCIE GUILLETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



# XTRA EXPORTER AUX É-U

# 25,3 MILLIARDS \$ (2015)

<sup>2</sup>MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016). Le Calepin - Le commerce extérieur du Québec.  
[En ligne : [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes\\_statistiques/echanges\\_exterieurs/calepin\\_exterieur\\_nov2016pdf.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016pdf.pdf)]



**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLEMETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

## XTRA EXPORTER AUX É-U

# 25,3 MILLIARDS \$ (2015)

<sup>2</sup>MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016). Le Calepin - Le commerce extérieur du Québec.  
[En ligne : [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes\\_statistiques/echanges\\_exterieurs/calepin\\_exterieur\\_nov2016.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016.pdf)]



la Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain

**ACCLR**  
Services aux entreprises



**AIR CANADA**

## MICHEL LEBLANC

Président et chef de la direction,  
Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain

« Les exportations sont l'un des piliers économiques du Québec et les États-Unis constituent de loin notre premier partenaire commercial. Nous sommes convaincus que nos échanges fructueux seront préservés en dépit du climat d'incertitude entourant l'ALENA. Nos entreprises ont créé des liens solides, qui s'inscrivent dans une chaîne de valeur continentale fonctionnant à plein régime. Avec une croissance qui atteint des sommets, la demande américaine pour notre expertise et nos produits poursuivra son essor. La réalité sur le terrain est favorable à nos exportateurs : osez y développer vos affaires. »

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

## XTRA EXPORTER AUX É-U

# 25,3 MILLIARDS \$ (2015)

<sup>2</sup>MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION D (2016). Le Calepin - Le commerce extérieur du Québec.  
[En ligne : [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes\\_statistiques/echanges\\_exterieurs/calepin\\_exterieur\\_nov2016.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016.pdf)]

CC  
MM  
la Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain

ACCLR  
Services aux entreprises

AIR CANADA

## RAYMOND BACHAND

Conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA

« Neuf millions d'Américains ont un emploi grâce aux échanges avec le Canada. Un seul problème : peu d'entre eux le savent ! L'ALENA a un effet positif sur nos économies et nous permet, ensemble, d'être plus compétitifs face à la concurrence mondiale. Il faut renforcer l'espace économique nord-américain et non l'affaiblir. Au cours des prochains mois, nos dirigeants d'entreprises doivent porter ce message à chacune de leurs visites aux États-Unis pour éveiller leurs fournisseurs, leurs employés, les communautés et les élus locaux aux bénéfices qu'ils retirent de l'ALENA. Le message remontera certainement à Washington. »

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

## XTRA EXPORTER AUX É-U

# 25,3 MILLIARDS \$ (2015)

<sup>2</sup>MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE LA SCIENCE ET DE L'INNOVATION DU QUÉBEC (2016). Le Calepin - Le commerce extérieur du Québec.  
[En ligne : [https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes\\_statistiques/echanges\\_exterieurs/calepin\\_exterieur\\_nov2016.pdf](https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/etudes_statistiques/echanges_exterieurs/calepin_exterieur_nov2016.pdf)]



la Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain

## ACCLR

Services aux entreprises



AIR CANADA

## LUCIE GUILLETTE

Vice-présidente générale  
et chef des Affaires commerciales,  
Air Canada

« Avec des vols directs vers 20 villes américaines, Air Canada offre le meilleur horaire pour un choix inégalé de destinations entre Montréal et les États-Unis. Notre réseau ne cesse de grandir avec l'ajout cet été de vols vers Washington-Dulles, Dallas et de fréquences sur des marchés importants comme New York, San Francisco et Houston. Nous avons également annoncé une liaison vers Phoenix pour l'hiver 2018. Notre offre élargie s'avère stratégique pour la communauté d'affaires et pour le positionnement de Montréal comme plaque tournante nord-américaine. »

**MICHEL LEBLANC,**  
président et chef de la direction,  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain



**RAYMOND BACHAND,**  
conseiller stratégique chez Norton  
Rose Fulbright et conseiller spécial  
du gouvernement du Québec  
pour l'ALENA



**LUCIE GUILLETTE,**  
vice-présidente générale et chef  
des Affaires commerciales,  
Air Canada



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U

Vigueur économique

Boom de  
l'infrastructureCommerce  
électroniqueOccasions  
de partenariat

# L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE LOCOMOTIVE DE NOS EXPORTATIONS

Bien loin devant nos autres partenaires commerciaux, les États-Unis sont le premier marché d'exportation du Québec. Bonne nouvelle : la croissance américaine devrait être au rendez-vous en 2017 et en 2018, ce qui gonflera la demande pour les produits et le savoir-faire de nos entreprises !



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U

Vigueur économique

Boom de  
l'infrastructureCommerce  
électroniqueOccasions  
de partenariat

## DES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES FAVORABLES

**Stéfane Marion, économiste  
et stratège en chef, Banque Nationale  
Marchés financiers**

« Les États-Unis entrent finalement dans la phase mature de l'expansion économique, une période propice aux occasions d'affaires avec notre voisin du Sud. Malgré certains ajustements à venir dans l'ALENA, les perspectives demeurent bonnes pour une recrudescence de nos échanges commerciaux. Afin d'en tirer le maximum, nos entreprises ne doivent pas se fier uniquement à un huard faible. L'innovation et l'investissement en capital physique et humain demeurent la clé du succès pour conserver ou augmenter leurs parts de marché de façon durable. » *M. Marion compte parmi les meilleurs prévisionnistes au monde, selon un classement de Bloomberg.*



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



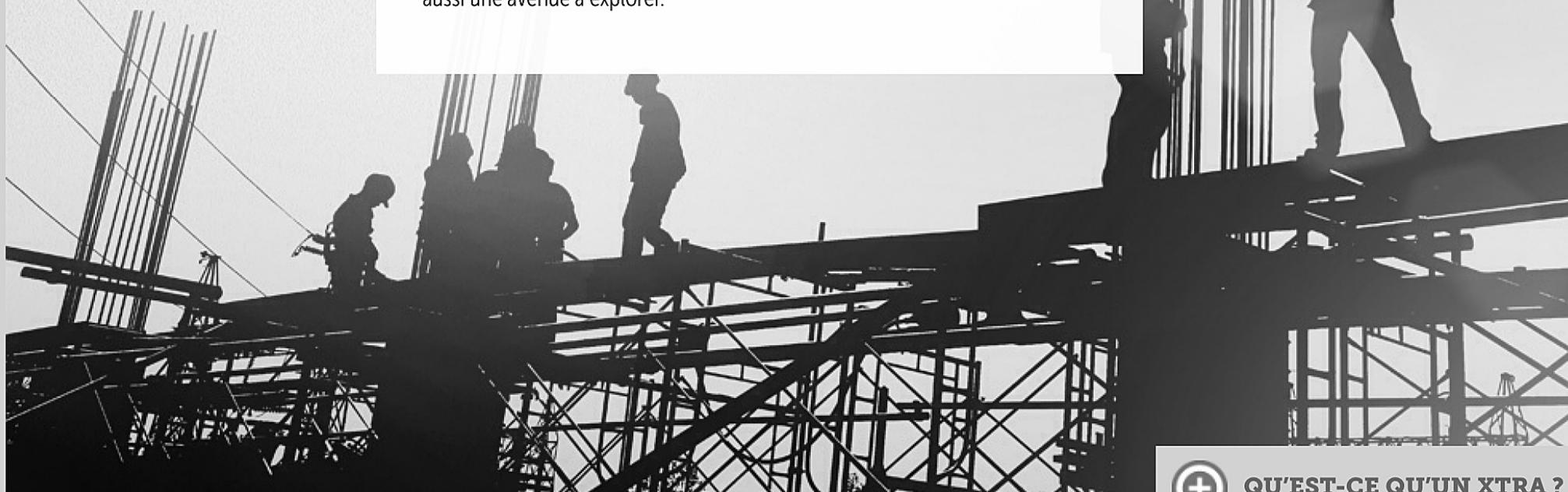
## XTRA EXPORTER AUX É-U

Vigueur économique

Boom de  
l'infrastructureCommerce  
électroniqueOccasions  
de partenariat

## DES INVESTISSEMENTS COLOSSAUX SONT PRÉVUS

Les projets d'infrastructures ont le vent dans les voiles. Le plan de 1000 G\$ annoncé par le président Trump décuplera ces occasions d'affaires sur le marché américain. Prisées pour leur expertise et leurs innovations, les entreprises montréalaises en ingénierie, en architecture et dans les secteurs connexes sont en bonne position pour en tirer parti. Ces processus d'appels d'offres exigent toutefois des investissements importants. C'est pourquoi nos PME ont tout intérêt à s'associer avec de grands joueurs et à miser sur l'expérience canadienne en partenariats public-privé pour décrocher ces contrats. La création de consortiums avec des entreprises américaines est aussi une avenue à explorer.



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U

Vigueur économique

Boom de  
l'infrastructureCommerce  
électroniqueOccasions  
de partenariat

## BONLOOK

FEMMES HOMMES COLLECTIONS ESSAYER BOUTIQUES AIDE



## LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE : UNE PORTE D'ENTRÉE STRATÉGIQUE

**Sophie Boulanger, PDG et cofondatrice de BonLook**

« Étant donné leur proximité géographique et culturelle, les États-Unis sont pour nous un marché naturel, et ce, depuis les débuts de BonLook. C'est indéniable, les Américains achètent plus en ligne que les Canadiens (et surtout plus encore que les Québécois). Ainsi, nos perspectives de croissance pour les ventes en ligne sont très bonnes aux États-Unis. C'est la beauté du changement de paradigme que vit présentement le secteur du commerce de détail : oui, des compétiteurs américains ou autres peuvent venir jouer dans nos plates-bandes, mais nous pouvons aussi aller jouer dans les leurs. Et nous voyons cela comme une énorme opportunité plutôt qu'un frein. »

FILTRER PAR

COULEUR

LARGEUR

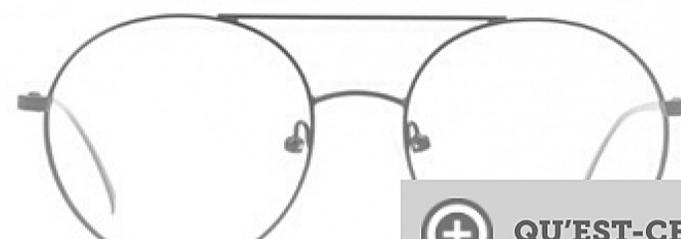
FORME DU VISAGE

COLLECTION

FORME

MATÉRIEL

VOIR PAR



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U

Vigueur économique

Boom de  
l'infrastructureCommerce  
électroniqueOccasions  
de partenariat

## MONTRÉAL : PLAQUE TOURNANTE ENTRE L'EUROPE ET L'AMÉRIQUE DU NORD

Visons les affaires avec nos voisins du Sud, mais aussi avec nos partenaires européens! L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) va stimuler nos exportations sur ce marché stratégique, le deuxième en importance pour le Québec. Cet accord confère un avantage compétitif à nos entreprises en Europe par rapport à leurs contreparties américaines. Elles peuvent donc miser sur cet avantage pour se positionner comme des partenaires de choix auprès des entreprises américaines, qui ont tout à gagner à collaborer avec nos entrepreneurs pour intégrer le marché de l'UE et profiter des privilèges liés à l'AECG.



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

XTRA EXPORTER AUX É-U



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité

**PRENEZ PART À LA CROISSANCE AMÉRICAINE SUR LE TERRAIN**



Concentrant plus de 300 millions de consommateurs, le marché américain est stratégique pour nos entreprises en quête de croissance. Même si la langue et la culture d'affaires nous semblent a priori très différentes, pénétrer ce marché peut réserver des surprises.

QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité



Concentrant plus de 300 millions de consommateurs, le marché américain est stratégique pour nos entreprises en quête de croissance. Même si la langue et la culture d'affaires nous semblent a priori très familières, pénétrer ce marché peut réserver des surprises et exige une stratégie solide. Avec la montée du protectionnisme et les incertitudes politiques, certains entrepreneurs se questionnent sur les occasions d'affaires aux États-Unis.

Or, que vous soyez déjà présent sur ce marché ou que vous songiez à y faire vos premiers pas, il est essentiel de vous investir en temps et en argent, de planifier, mais surtout de trouver les bons interlocuteurs pour maximiser vos chances de succès. **Partenaires de la réussite de nos entreprises, les experts Acclr en commerce international de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain vous donnent leurs conseils pour tirer parti de la vigueur de l'économie américaine :**



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

**XTRA EXPORTER AUX É-U** monopole des commentaires  
 r tirer parti de la vigueur  
 de l'économie américaine :

**CONSEILS DE GUY JOBIN**

Vice-président,  
Services aux entreprises,  
Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain



**1**

**APPROFONDISSEZ VOS CONNAISSANCES  
POUR CIBLER LE BON MARCHÉ**

- Réalisez une étude de marché
- Définissez la stratégie de pénétration de marché appropriée

**2**

**ÉTABLISSEZ UN PLAN FINANCIER SOLIDE**

Le coût pour pénétrer ce marché peut être plus important que prévu :

- Établissez un plan d'affaires rigoureux pour diminuer les risques financiers
- Repérez les programmes de soutien et



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité **+ WEB**



**QU'EST-CE QU'UN XTRA ?**



## XTRA EXPORTER AUX É-U

ACCLR

Services aux entreprises



Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité

**ÉTABLISSEZ UN PLAN FINANCIER SOLIDE**

2

Le coût pour pénétrer ce marché peut être plus important que prévu :

- Établissez un plan d'affaires rigoureux pour diminuer les risques financiers
- Repérez les programmes de soutien et de financement auxquels votre entreprise est admissible

3

**FAITES VALOIR VOTRE EXPERTISE SUR LE TERRAIN**

C'est primordial pour confirmer les spécificités du marché local, développer vos relations d'affaires, établir des partenariats et signer vos premiers contrats :

- Participez à des missions commerciales, foires et congrès professionnels

**PRÉPAREZ-VOUS POUR**

QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité



# 4

### PRÉPAREZ-VOUS POUR LA VENTE ET L'EXPÉDITION

- Trouvez les bons partenaires de transport et de gestion des documents douaniers
- Établissez un prix de vente final qui tient compte des impacts logistiques et réglementaires, mais aussi des fluctuations du taux de change

# 5

### ADAPTEZ VOTRE OFFRE AU MARCHÉ

La clé est d'avoir une différenciation nette et d'adapter concrètement vos produits et services aux besoins des consommateurs :

- Adoptez une stratégie de marketing et communication adaptée au marché
- Dotez-vous d'un site Web performant, bien référencé et traduit en anglais



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



## XTRA EXPORTER AUX É-U



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité



## ANTICIPEZ LES ENJEUX DE FISCALITÉ ET DE MOBILITÉ

# 6

- Informez-vous : chaque État a ses normes et particularités
- Consultez des experts en fiscalité internationale et en immigration
- Pour travailler et embaucher le personnel compétent, renseignez-vous sur les démarches à réaliser pour l'obtention de visas

## Voici cinq conseils

**adressés à nos entrepreneurs déjà présents sur ce marché pour leur permettre de pérenniser leurs parts de marché aux États-Unis :**

### CONSEILS D'ERANDI MOTTE CORTÉS

Directrice, Développement



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

# XTRA EXPORTER AUX É-U

de marché aux États-Unis :



**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité

## CONSEILS D'ERANDI MOTTE CORTÉS

Directrice, Développement des marchés internationaux et de l'entrepreneuriat, Chambre de commerce du Montréal métropolitain



1

**Renforcez vos liens avec vos clients et partenaires**

**Prémunissez-vous contre les risques financiers : cautionnement, financement complémentaire, garanties**

2



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

# XTRA EXPORTER AUX É-U

**ACCLR**  
Services aux entreprises




**Propulsez votre entreprise à l'international grâce à nos services :**

- Séminaires
- Missions commerciales
- Formation
- Service-Conseil personnalisé

Augmenter votre compétitivité 



**3**

**Rapprochez-vous des institutions établies localement**

**4**

**Assurez-vous de bien évaluer la pertinence d'une implantation locale**

**5**

**Informez-vous sur les règles s'appliquant à vos produits exportés admissibles à l'ALENA et évaluez dès maintenant l'impact des modifications potentielles pour votre secteur**

**+ WEB**

**CONSULTEZ** notre blogue pour en savoir plus

**+**

**QU'EST-CE QU'UN XTRA ?**

## XTRA EXPORTER AUX É-U

## UN VASTE MARCHÉ QUI PRÉSENTE UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS

Par sa taille et sa diversité, le marché américain offre de multiples attraits et des marchés locaux très distincts. Découvrez quatre États qui se classent parmi les plaques tournantes de la croissance américaine, représentant ensemble plus de 35 % du PIB du pays. La Chambre y a mené de nombreuses missions commerciales et y entretient des partenariats permettant de soutenir nos entrepreneurs sur le terrain. Ces derniers y connaissent un succès dont nous pouvons être fiers !



QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

## XTRA EXPORTER AUX É-U

## UN VASTE MARCHÉ QUI PRÉSENTE UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS

Par sa taille et sa diversité, le marché américain offre de multiples attraits et des marchés locaux très distincts. Découvrez quatre États qui se classent parmi les plaques tournantes de la croissance américaine, représentant ensemble plus de 35 % du PIB du pays. La Chambre y a mené de nombreuses missions commerciales et y entretient des partenariats permettant de soutenir nos entrepreneurs sur le terrain. Ces derniers y connaissent un succès dont nous pouvons être fiers !



### CALIFORNIE

#### CROISSANCE DU PIB

# 2,9 %

#### POPULATION

# 39,3

MILLIONS

#### SECTEURS À FORT POTENTIEL

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION, TECHNOLOGIES PROPRES, SERVICES FINANCIERS

Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, (2016), Bureau of Economic Analysis.  
[En ligne : <https://www.bea.gov/index.htm>].

« La Californie est notre premier marché aux États-Unis. Nous y avons de nombreux points de vente, et en particulier un magasin/atelier à Santa Barbara. Mis à part les hivers, la culture californienne est proche de celle du Québec : le respect de la nature, l'enthousiasme pour les sports, la passion pour l'innovation, le désir d'améliorer et de changer les choses, le goût du beau. L'avantage est que le marché a un énorme potentiel et qu'il est aussi une vitrine à l'international. Pour Lolè, la Californie est l'extension naturelle de notre marque aux États-Unis. »

*Bernard Mariette, chef de la direction, Lolè, Groupe Coalition*



# XTRA EXPORTER AUX É-U

## UN MAI QUI UN É DE P

Par sa taille le marché multiples locaux très quatre États les plaques croissantes ensemble du pays. Le nombre et y entre permetta entreprendre Ces derniers un succès être fiers



### TEXAS

**CROISSANCE DU PIB**

**0,4 %**

**POPULATION**

**27,9**  
MILLIONS

**SECTEURS À FORT POTENTIEL**

AÉROSPATIALE, ÉNERGIE, SCIENCES DE LA VIE ET TECHNOLOGIES DE LA SANTÉ

Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, (2016), Bureau of Economic Analysis. [En ligne : <https://www.bea.gov/index.htm>].

« Le Texas, tout comme la Californie, la Floride et l'État de New York, représente un terrain fertile en occasions d'affaires pour K2 Geospatial. Comme nous sommes présents et actifs dans l'écosystème des communautés innovantes, le Texas devient naturellement un marché pertinent puisqu'il se démarque en la matière avec les villes d'Austin et de Dallas, reconnues comme chefs de file en innovation. Pour développer ces marchés, notre stratégie s'appuie sur des partenariats d'affaires avec des joueurs présents sur le terrain et déjà appréciés pour leur savoir-faire. »

*Jacques Charron, président et chef de la direction, K2 Geospatial*



## XTRA EXPORTER AUX É-U

## UN VASTE MARCHÉ QUI PRÉSENTE UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS

Par sa taille et sa diversité, le marché américain offre de multiples attraits et des marchés locaux très distincts. Découvrez quatre États qui se classent parmi les plaques tournantes de la croissance américaine, représentant ensemble plus de 35 % du PIB du pays. La Chambre y a mené de nombreuses missions commerciales et y entretient des partenariats permettant de soutenir nos entrepreneurs sur le terrain. Ces derniers y connaissent un succès dont nous pouvons être fiers !



### FLORIDE

#### CROISSANCE DU PIB

# 3 %

#### POPULATION

# 20,6

MILLIONS

#### SECTEURS À FORT POTENTIEL

TOURISME, IMMOBILIER, MANUFACTURIER

Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, (2016), Bureau of Economic Analysis.  
[En ligne : <https://www.bea.gov/index.html>].

« Le secteur immobilier en Floride est en forte croissance. Produits Neptune a participé à trois missions commerciales organisées par la Chambre, qui ont été remplies de succès. Nous y avons signé des contrats dont nous récoltons toujours les fruits dans nos carnets de commandes de 2017 et de 2018. Cet État est des plus prometteurs pour les entreprises en design et architecture, sans compter qu'une proportion importante de Québécois y sont établis. »

*Alexandre Marchand, directeur général, Produits Neptune*





## XTRA EXPORTER AUX É-U

## UN VASTE MARCHÉ QUI PRÉSENTE UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS

Par sa taille et sa diversité, le marché américain offre de multiples attraits et des marchés locaux très distincts. Découvrez quatre États qui se classent parmi les plaques tournantes de la croissance américaine, représentant ensemble plus de 35 % du PIB du pays. La Chambre y a mené de nombreuses missions commerciales et y entretient des partenariats permettant de soutenir nos entrepreneurs sur le terrain. Ces derniers y connaissent un succès dont nous pouvons être fiers !



### NEW YORK

#### CROISSANCE DU PIB

# 0,8 %

#### POPULATION

# 19,7

MILLIONS

#### SECTEURS À FORT POTENTIEL

MANUFACTURIER, SERVICES FINANCIERS, TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, (2016), Bureau of Economic Analysis.  
[En ligne : <https://www.bea.gov/index.htm>].

« La communauté d'affaires de Plattsburgh croit fermement que ce qui est bon pour l'économie du Québec est bon pour la nôtre. Notre chambre de commerce accompagne les entreprises montréalaises dans leur succès aux États-Unis en leur fournissant des conseils stratégiques. De toutes nos contreparties canadiennes, notre partenariat avec la Chambre de commerce du Montréal métropolitain est sans contredit le plus fructueux. Ensemble, nous avons déjà appuyé des milliers d'entreprises et le meilleur est à venir ! En mettant nos forces en commun, nous construisons une zone économique binationale des plus dynamiques. »

*Garry Douglas, président et chef de la direction, Chambre de commerce de Plattsburgh-North Country, États-Unis*

