

# Liste de vérification : Êtes-vous prêt à exporter vers les É.-U.?

De plus en plus de petites entreprises élargissent leur marché en exportant à partir du Canada, à juste titre. Les petites entreprises canadiennes sont en mesure d'attirer un grand nombre de clients supplémentaires qui vivent à proximité, qui ont des données démographiques semblables et qui sont très heureux de payer en dollars canadiens en raison d'un taux de change attrayant.



**75 %**

Importante part de marché : 75 % des exportations canadiennes sont destinées aux É.-U.<sup>1</sup>



**Avant d'expédier votre premier envoi aux É.-U., assurez-vous d'avoir pris en compte tout ce qui pourrait nuire à l'expédition de l'autre côté de la frontière.**

**Pour vous simplifier la vie, vous pouvez utiliser notre liste de vérification pour confirmer si votre petite entreprise est prête à exporter à partir du Canada.**



**Vous avez une chaîne d'approvisionnement évolutive en place.**

Lorsque vous décidez d'étendre la portée de votre marché, votre chaîne d'approvisionnement doit être prête à croître.

**Adaptez votre chaîne d'approvisionnement** et ayez la certitude de pouvoir gérer un grand volume de clients, de ventes ou d'activités, sans incidence sur votre rendement.

Le marché américain,

**10 fois**

plus grand que celui du Canada, représente une excellente occasion pour les entreprises canadiennes qui cherchent à croître!<sup>2</sup>



**Vous pouvez estimer vos frais d'expédition vers les É.-U.**

L'expédition vers les É.-U. est plus coûteuse que les livraisons nationales. Compensez ces coûts en facturant un supplément pour la livraison transfrontalière.

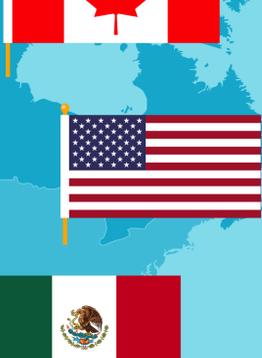


**CONSEIL :** Si vous offrez l'expédition économique comme offre promotionnelle, protégez vos marges en réduisant les coûts ailleurs. Découvrez comment dans notre article : **Cinq conseils pour économiser sur les frais d'expédition**



**Vous pouvez vous conformer à l'ACEUM.**

L'ACEUM est maintenant en vigueur, alors assurez-vous de connaître les nouvelles règles et d'avoir le soutien d'un courtier pour garantir votre conformité. Lisez notre article sur **l'ACEUM** pour connaître les réponses aux questions courantes, les documents nécessaires et les avantages de l'accord commercial.



**Vos emballages sont suffisamment robustes pour le transport sur de longues distances.**

L'expédition transfrontalière peut nécessiter de longs trajets et des services de transport de fret et de messagerie qui incluent des articles lourds et volumineux. Assurez-vous que votre **emballage soit adéquat** et suffisamment robuste pour se rendre à destination en bon état.



Protégez votre colis!

**79 %**

des clients ne feraient plus d'achats auprès d'un détaillant si leur envoi est endommagé.<sup>3</sup>



**Votre équipe du service à la clientèle est prête à répondre aux demandes sur l'expédition à l'international.**

Comme pour tout nouveau service, il est probable que votre équipe du service à la clientèle doive répondre à de nouvelles questions. Donnez-lui à l'avance les réponses aux questions sur les envois, les paiements et les retours aux É.-U.



**Votre partenaire d'expédition offre un service transfrontalier simplifié.**

Limitez le risque de retards, de livraisons brisées ou perdues et d'expériences client négatives. Transportez vos marchandises de l'autre côté de la frontière de façon fiable et sécuritaire. Assurez-vous que votre partenaire de livraison peut offrir la livraison à la porte et qu'il possède une vaste expérience en logistique aux É.-U. et qu'il offre les services de courtiers en douane certifiés.



**CONSEIL :** Un fournisseur de services d'expédition bien informé à haut rendement peut vous aider à **fidéliser un nouveau marché.**



**C'est parti!**

Expédiez aux É.-U. grâce aux services fiables et dignes de confiance de Purolator.

**Nous contacter**