

LE MOT DU COMMISSAIRE À L'EXPORTATION

Nous accueillons avec grand plaisir de nouveaux chroniqueurs. Ces experts partageront leur savoir-faire. Les entrepreneurs laurentidiens pourront ainsi mieux faire face aux défis et aux réalités de l'exportation.

Nous commençons également une série de portraits d'exportateurs de la région. Nous espérons que leurs diverses expériences seront une source d'inspiration pour tout entrepreneur caressant l'idée de découvrir de nouveaux marchés internationaux.

Par ailleurs, il faut souligner que le 15 décembre prochain, le Service régional d'aide à l'exportation de Laurentides International fêtera ses 10 ans. Le service régional d'aide à l'exportation a contribué au succès de centaines de PME en réalisant des missions commerciales, des plans d'affaires à l'international, des ateliers de formation, etc.

Il faut féliciter le dynamisme de nos exportateurs. À force de beaucoup de courage et d'efforts, ils ont contribué à la vitalité économique des Laurentides. Selon les dernières statistiques publiées, la région des Laurentides a exporté 3,8 milliards de dollars de biens, ayant ainsi un impact majeur sur l'emploi dans la région.

Bon succès dans vos projets internationaux!



Ariel Retamal
Directeur général et
commissaire à l'exportation
Région des Laurentides

PROTRAIT D'UN EXPORTATEUR AIREAU QUALITÉ CONTRÔLE INC.

Depuis sa création en 1992, Aireau Qualité Contrôle (AQC) se spécialise dans la fabrication de dépoussiéreurs, de systèmes d'aspiration de fumée, de ventilateurs, de grilles, de diffuseurs et d'humidificateurs. L'entreprise s'est tournée vers l'exportation pour prendre de l'expansion et accroître son marché.

Alors que la mondialisation implique l'ouverture des marchés économiques mondiaux, il importe que les stratégies d'exportation prévues par les entreprises soient bien établies. C'est dans cette optique que, depuis cinq ans, AQC travaille de pair avec l'organisme Laurentides International afin d'élaborer une stratégie d'affaires à l'international qui lui permettrait de diversifier sa clientèle et d'élargir son territoire. Sa clientèle cible s'est naturellement trouvée sur la côte est américaine : la concentration d'entreprises présentes sur ce territoire lui assurant un important bassin de clients potentiels et la proximité physique facilitant le transport de la marchandise.

Un premier plan d'affaires a d'abord été élaboré afin de commercialiser la distribution de gros appareils tels le Maxiflo^{MD}, le Maxitube^{MD} et le Maxivibe^{MD}, trois dépoussiéreurs de qualité industrielle. Toutefois, ces appareils nécessitant chacun un temps de fabrication considérable, il était difficile pour l'entreprise de répondre aux exigences du marché qui exige qualité et efficacité.



Monsieur Michel Sirois, vice-président aux ventes et monsieur Martin Brisebois, président

Par conséquent, AQC et Laurentides International ont donc choisi de miser sur un second plan d'affaires davantage adapté aux contraintes du marché en développant la vente de plus petits appareils de captation, tels que le Maxair^{MD}, le Maxiroll^{MD} et le Maxicart^{MD}. Davantage réaliste, ce nouveau plan assure une réponse plus convenable à la demande en termes de productivité et de respect des délais.

AQC a eu à faire face à différentes situations pour atteindre ses objectifs. Se préparer à exporter exige d'être en mesure d'évaluer son potentiel export, de sélectionner les marchés cibles ainsi que de consentir les dépenses induites par cette démarche. Avant de pénétrer le marché, l'entreprise a notamment dû se prévaloir d'une assurance-responsabilité puisque aux États-Unis, les poursuites sont courantes et elles font obstacle à tout type de mercantilisme. Il lui a également été nécessaire de considérer la concurrence étrangère. *suite à la page 2*



LA GESTION DE VOTRE RISQUE DE CRÉDIT



C'est avec grand plaisir que j'ai accepté le défi de devenir chroniqueuse régulière dans le tout nouveau *Go export* pour l'année 2005-2006. Je vous parlerai tout au long de l'année d'assurance-crédit, de gestion de risque à l'exportation, de commerce et de conjoncture internationale ainsi que des défaillances d'entreprises dans le monde.

SENTEZ-VOUS QUE VOS ACHETEURS VEULENT PLUS DE TEMPS POUR PAYER?

Offrir du crédit à ses clients est presque rendu une obligation. Si vous voulez rester concurrentiel, conserver vos clients ou en trouver de nouveaux, il vous faut accorder du crédit. Mais comment vérifier le crédit de vos clients avant d'expédier vos marchandises? La prudence est de mise pour le marché domestique (Canada, États-Unis) mais d'autant plus si un océan ou un continent vous sépare de vos clients.

AVANT D'OFFRIER DU CRÉDIT À VOS CLIENTS, POSEZ-VOUS CERTAINES QUESTIONS :

- Quelles sont les habitudes de paiement de l'entreprise?
- Quels types de résultats l'entreprise a-t-elle obtenus dans le passé?
- Quelle est la réputation des dirigeants de l'entreprise?
- L'entreprise fait-elle face à des poursuites ou s'agit-il d'une filiale d'une société en difficulté financière?
- Avez-vous pu obtenir des références commerciales, un rapport de crédit, un rapport de banque?
- Quelle est la conjoncture économique du pays et du secteur d'activité de votre client?

VOTRE CLIENT VOUS PAIERA-T-IL?

Après déboursés et analyse, vous devez maintenant prendre une décision : vendre ou non à ce client. Le contexte économique de la globalisation se complexifie rapidement et les mauvaises surprises se multiplient. Une entreprise qui semble solide peut éprouver des difficultés internes difficiles à déceler. Un client que vous connaissez très bien peut avoir des problèmes de liquidité soudains. Il est intéressant de savoir qu'entre 25 % et 50 % des non-paiements sont causés par des clients stables et connus de longue date. Il faut aussi réaliser que le profil de crédit d'un acheteur inconnu à l'étranger peut s'avérer parfois difficile à déterminer. En moyenne, 40 % des actifs d'une entreprise se retrouvent sous forme de dettes commerciales et il peut être ardu de définir à l'avance le client qui vous posera des problèmes de non-paiement.

LA PROTECTION DE VOS COMPTES CLIENTS REPRÉSENTE UNE SOLUTION SIMPLE ET EFFICACE. VOUS ÊTES PROTÉGÉ CONTRE LES RISQUES COMMERCIAUX (FAILLITES ET NON-PAIEMENTS) AINSI QUE CONTRE LES RISQUES POLITIQUES.

Dans le prochain article, nous parlerons des avantages et des caractéristiques des contrats d'assurance-crédit pour votre entreprise.

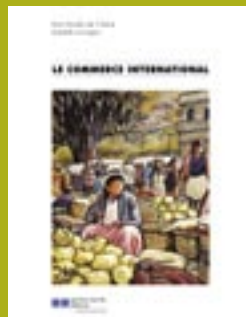
Sylvie Laurin

V-P ventes, agent en assurance-crédit
Euler Hermes Canada
514-876-9656, 877-509-3224, poste 213
sylvie.laurin@eulerhermes.com



LECTURES & CIES

À l'ère de la mondialisation des marchés, le commerce international n'est plus seulement l'affaire des grandes entreprises. Élaboré par des spécialistes chevronnés et actifs en commerce international, ce manuel permet de bien comprendre les rouages du commerce international grâce à une multitude d'exemples pratiques et concrets. Chez Gaétan Morin Éditeur (Chenelière/ McGraw Hill) 45,95\$.



Web: www.proservin.com

PROSERVIN
ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX
Judith-Ann Bélanger
Directrice développement des affaires

Tél.: (450) 433-1002 ext. # 207
Mirabel (Québec) J7J 1L8
Mtl.: (514) 990-5946
Fax: (450) 433-0697

Courriel: judithann.belanger@proservin.com No. R.B.Q.: +8006-4884-40+

UN SOUTIEN INOCTECTIBLE AUX PME EXPORTATRICES



Reconnaissant l'importance de développer de nouveaux marchés, notamment à l'étranger, la BDC a conçu des solutions adaptées aux exigences des entreprises exportatrices ou qui songent à exporter.

Par l'intermédiaire de BDC Consultation, la BDC propose aux entrepreneurs de partout au Canada, y compris ceux établis dans les Laurentides, des solutions exhaustives en matière d'exportation. Il peut s'agir entre autres de l'établissement d'un réseau de distribution au sein de marchés étrangers, de la mise en œuvre d'un plan d'exportation ou de la préparation d'une étude de marché adaptée aux objectifs des entrepreneurs.

De plus, le programme Destination marchés internationaux de la BDC constitue une approche par étape visant à aider les entrepreneurs – par des séminaires de groupe ou des consultations individuelles – à mesurer leur potentiel d'exportation et à pénétrer de nouveaux marchés.

La BDC offre aussi une vaste gamme de solutions de financement à l'intention des exportateurs canadiens dans une optique de croissance, de prospection de nouveaux marchés étrangers ou à d'autres fins qui intéressent les entrepreneurs.

Pour plus d'information, veuillez consulter le site Web de la BDC au www.bdc.ca.

Marie-Josée Castonguay

Directrice de comptes

Banque de développement du Canada

450-432-7115



NOUVELLE SUBVENTION EMBAUCHEZ UN PROFESSIONNEL DE L'EXPORTATION

Ouvrir un nouveau marché demande des efforts en temps et en argent qui peuvent être importants. Il faut établir sa capacité de production, déterminer un marché à développer en priorité, peaufiner ses stratégies de pénétration, adapter ses produits, établir un réseau de distribution, exposer à des foires, etc. Compte tenu des actions nécessaires pour bien développer un marché d'exportation, on comprend mieux la pertinence de se doter d'un directeur à l'exportation à temps plein pour s'occuper de rentabiliser ces investissements. Le retour sur l'investissement se fera d'autant plus rapidement qu'il y aura une personne dédiée à développer les exportations.

Néanmoins, comme le souligne Mme Chantal Morin, conseillère en développement industriel du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), « l'embauche d'une personne qualifiée peut représenter un investissement important pour une PME, c'est pourquoi nous avons mis sur pied une nouvelle mesure d'aide aux entreprises exportatrices afin qu'elles puissent se doter d'un spécialiste de l'exportation ».

Une enveloppe budgétaire a été réservée pour les PME des Laurentides. Afin de pouvoir bénéficier de cette aide, il faut contacter dès maintenant votre conseiller en développement industriel à la direction régionale du MDEIE au (450) 569-3031.

PROGRAMME « AIDE AUX ENTREPRISES »

Volet Embauche d'un professionnel à l'exportation :

- maximum 20 000 \$ par entreprise
- 40 % du salaire admissible sur une durée 12 mois

Principaux critères d'admissibilité :

- PME de moins de 200 employés
- ayant au moins 1 M \$ de chiffre d'affaires incluant des ventes à l'export
- et possédant un plan d'affaires à l'international à jour

PORTRAIT (SUITE)

Depuis un an et demi, tous les efforts déployés par AQC pour adapter ses activités d'exportation ont porté fruits. La diversité des produits offerts par l'entreprise témoigne de sa volonté de satisfaire les besoins variés de ses clients.



Tout compte fait, il paraît évident que AQC est apte à relever avec brio les défis de l'exportation. L'entreprise a d'abord prévu élargir son marché sur la côte est américaine, où il y a place à l'exportation, soit au New Jersey, à Boston et à New York. Les dernières démarches de commercialisation à l'étranger auront pris plus de temps que prévu au départ, mais en définitive, elles lui auront permis d'optimiser sa position face aux fortes demandes du marché. AQC entend d'ailleurs tripler son chiffre d'affaires à l'exportation d'ici les deux prochaines années ce

qui favorisera sans aucun doute le développement de nouvelles possibilités pour cette entreprise en pleine expansion.

AIREAU QUALITÉ CONTRÔLE

Nombre d'employés : 30

Chiffre d'affaires : 7 millions

Chiffre d'affaires à l'exportation : 1 million

Pays d'exportation : États-Unis

MISSION À ATLANTA DE LAURENTIDES INTERNATIONAL 4 MILLIONS DE RETOMBÉES POUR DES PME DE LA RÉGION



Quatre entreprises des Laurentides ont participé à la mission commerciale à Atlanta en juin dernier dans le secteur de la construction commerciale, résidentielle, institutionnelle et industrielle.

Cette mission a été un véritable succès pour les entreprises participantes. En effet, en ce qui concerne les quatre entreprises des Laurentides — Cuscini Design, Éclairage Cyclone, Moulures Blainville et Red Wing Construction GP —, elles prévoyaient déjà en juin des retombées de 4 millions de dollars pour la première année. Au bout de trois mois, deux d'entre elles ont confirmé avoir signé des contrats qui totalisent 420 000\$ et attendent la confirmation d'autres ventes dans les prochaines semaines.

Organisée conjointement par Laurentides International et Laval Technopole Export avec le soutien financier du MDEIE et de DEC, la mission avait pour but d'initier les entreprises au marché d'Atlanta et d'aider les entreprises plus avancées à se consolider sur ce marché. D'une durée de trois jours, celle-ci a permis aux sociétés de rencontrer de six à huit clients ou partenaires potentiels : distributeurs, agents manufacturiers, architectes, entrepreneurs et détaillants. Les participants de la mission sont très satisfaits de la qualité des entretiens et confiants des retombées que ces rencontres pourront générer.

Vesna Poljičak

Commissaire adjointe à l'exportation
450-476-1311, poste 223

CAP SUR LES USA - SÉLECT ACCUEIL D'UNE DÉLÉGATION D'ACHETEURS AMÉRICAINS

Le 31 octobre prochain, Laurentides International recevra une délégation d'une douzaine d'acheteurs et donneurs d'ordres américains dans le cadre de l'événement Cap sur les USA - Sélect.

Il est possible de rencontrer ces acheteurs si votre profil correspond aux critères suivants :

- Vous recherchez des clients potentiels à Atlanta, Chicago ou Miami;
- Votre entreprise est active sur les marchés d'exportation;
- Votre entreprise se spécialise dans les secteurs de la construction ou de l'alimentation.



**Ne ratez pas les acheteurs présents à
CAP sur les USA - Sélect :**

- rencontres individuelles avec des acheteurs américains sélectionnés pour présenter vos produits ou vos services
- 2 conférences sur les enjeux de l'exportation aux États-Unis

Contactez Mme Vesna Poljičak dès maintenant pour savoir si votre entreprise se qualifie en téléphonant au 450-476-1311, poste 223. Le nombre de places étant limité, il est préférable de communiquer avec nous rapidement.

Programme complet sur www.cap-usa.ca.

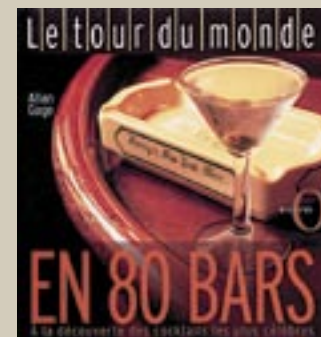
LE GOÛT DE L'INTERNATIONAL

Pour donner une touche internationale à vos soirées du temps des fêtes, voici un livre fascinant qui vous permettra de faire le tour du monde en 80 bars. Un exemple? Essayez le Dawa, une spécialité du bar The Carnivore de Nairobi au Kenya.

- 1 lime coupée en 12 quartiers**
- 1 cuillerée à soupe de miel crémeux**
- 1 cuillerée à café de sucre**
- 2 mesures de vodka**

Placez les quartiers de lime, le miel et le sucre dans un verre à facette à fond épais. Écrasez-les légèrement à l'aide d'une cuillère et ajouter de la glace concassée, puis la vodka.

En vente à la Librairie gourmande du marché Jean-Talon (26,95\$).



FRONTIÈRE AMÉRICAINE QUEL RISQUE REPRÉSENTEZ- VOUS POUR LES DOUANES ?



Il devient de plus en plus difficile de traverser les frontières

L'automne dernier, les États-Unis ont mis en place le « Trade Act 2002 ». Toutes les informations sur les expéditions commerciales arrivant à la frontière américaine doivent parvenir électroniquement aux douanes (par l'entremise de votre

courtier) au moins une heure avant l'arrivée des marchandises.

Depuis mai dernier, le transporteur se présentant à la douane américaine sans avoir signalé son arrivée à l'avance au moyen de codes à barres se voit refuser l'entrée et est passible d'une pénalité monétaire de 5000 \$ US. S'il vous arrive occasionnellement de véhiculer vos propres marchandises aux frontières américaines d'une valeur de plus de deux mille dollars, soyez vigilant, vous devez vous enregistrer au PAPS (Pre Arrival Processing System) et faire imprimer des codes à barres vous identifiant.

Votre courtier doit vous demander de plus en plus d'informations sur vos expéditions. Il doit maintenant indiquer le code harmonisé (code SH) de toutes les lignes de votre facture commerciale et les transmettre à la douane AVANT le dédouanement. Toutes les informations doivent être transmises avant l'arrivée du camion.

POURQUOI TOUS CES CHANGEMENTS?

Pour analyser et cibler le risque. Ces renseignements transmis par voie électronique permettent aux douanes de traiter les données, de les analyser et de cibler les marchandises pour examen, avant qu'elles n'atteignent leur territoire. Gérer le risque et contrer la menace terroriste est devenu la priorité mondiale des douanes. Tout transporteur maritime, aérien, ou routier doit maintenant signaler toutes les informations sur les marchandises, les passagers, etc., et ce, avant leur arrivée autant au Canada qu'aux États-Unis.

LES DOUANES VEULENT VOUS CONNAÎTRE...

L'enregistrement des entreprises aux programmes de sécurité C-TPAT (États-Unis) ou Partenaire en Protection (Canada) vise à analyser le risque que vous représentez. L'enregistrement aux programmes FAST pour les camionneurs commerciaux ou encore le programme NEXUS pour les passagers qui traversent la frontière visent à identifier les entreprises ou les personnes à faible risque. Ceux ne participant pas à ces programmes seront considérés... à risque inconnu.

Louise Chevanelle

Formation Douanes Louise Chevanelle inc.
450-378-4757
chevanel@endirect.qc.ca

FRONTIÈRE AMÉRICAINE PASSEPORT OBLIGATOIRE EN 2008?



Nouvelle réglementation américaine en vue du passeport obligatoire dès 2008. D'ici là, de nombreuses restrictions existent déjà pour les gens d'affaires.

Outre les cas spécifiques de visas à obtenir (transfert inter-compagnies « L », investisseur « E2 », etc.), si cela est possible, le visiteur d'affaires temporaire, qui est citoyen canadien doit, à tout le moins :

- présenter une preuve de citoyenneté;
- être documenté quant au voyage d'affaires (lettre explicative de l'employeur, contrat, etc.);
- démontrer que la visite est temporaire et le retour au Canada, prévu;
- et démontrer le maintien du lien d'emploi avec le Canada, l'employé ne pouvant recevoir de rémunération US.

Les activités occasionnelles et temporaires permises incluent la sollicitation de clients commerciaux, les rencontres distributeurs/agents, les foires commerciales. Le service après vente, l'installation et les réparations sous garantie sont assujettis à de nombreuses restrictions qui peuvent empêcher vos employés de se rendre aux USA. De plus, des règles spéciales visant les non-citoyens canadiens s'appliquent suivant leur pays d'origine.

PASSER LA FRONTIÈRE AMÉRICAINE
SANS DOCUMENTATION APPROPRIÉE,
C'EST ENCOURIR LE RISQUE DE SE
VOIR REFUSER L'ENTRÉE POUR 5 ANS !!!
SACHEZ À QUOI VOUS EN TENIR.

M^e Micheline Dessureault

avocate et agent de marque de commerce
Joli-Cœur Lacasse Geoffrion Jetté St-Pierre, Avocats
Québec, Montréal, Trois-Rivières
418-681-7007 514-871-2800 819-379-4331
micheline.dessureault@jolicoeurlacasse.com



Joli-Cœur, Lacasse
Geoffrion, Jetté, St-Pierre
AVOCATS

CALENDRIER DES ACTIVITÉS

Laurentides International vous propose une programmation d'activités adaptée aux besoins des PME de la région.

JEUDI 20 OCTOBRE 2005 - 8 H 30 À 12 H

Meilleures pratiques d'affaires • Club des exportateurs

« **Le C-TPAT : plus qu'une question de sécurité** »

Vous exportez aux États-Unis? Vous désirez que vos marchandises passent la frontière américaine le plus rapidement possible?

Alors cette formation sur le C-TPAT devrait retenir votre attention!

Rencontre du Club des exportateurs des Laurentides organisée conjointement avec le MDEIE.

LUNDI 31 OCTOBRE 2005

6^e édition de Cap sur les USA - Sélect – Construction et alimentation

Château Royal, Laval

Rencontres individuelles avec des acheteurs américains et conférences sur les enjeux de l'exportation aux États-Unis.

JEUDI 17 NOVEMBRE 2005 DE 8 H À 11 H

Club des exportateurs - Vendre en Europe : Le marquage CE

Cet atelier vous permettra d'explorer les différentes étapes du marquage CE (conformité européenne) : comprendre les exigences normatives, identifier les intervenants dans le processus d'obtention de la norme et cerner l'étendue de la responsabilité du manufacturier face aux exigences de cette norme.

MERCREDI 14 DÉCEMBRE 2005 DE 9 H À 12 H

Club des exportateurs – La gestion stratégique de la propriété intellectuelle

Comment protéger l'actif le plus important de votre compagnie, surtout lorsque vous exportez? Le séminaire aborde les brevets, les dessins industriels, le droit d'auteur, les marques de commerce et les secrets industriels. Les procédures, les coûts, les stratégies et les ententes de confidentialité et de cession de propriété intellectuelle sont également abordés.

JEUDI 15 DÉCEMBRE 2005

Cocktail 10^e anniversaire de Laurentides International

Laurentides International vous invite à célébrer son 10^e anniversaire. Réservez cette date à votre agenda!

N'hésitez pas à me contacter pour plus de renseignements.

Vesna Poljičak

Commissaire adjointe à l'exportation
450-476-1311, poste 223



NOTRE MISSION

La mission de Laurentides International est de fournir des conseils ainsi qu'un appui soutenu et personnel aux PME de la région intéressées par une démarche d'exportation ou impliquées dans celle-ci afin qu'elles réussissent sur les marchés internationaux.

Laurentides International, le Service régional d'aide à l'exportation a été créé en 1995 par l'Association des professionnels en développement économique des Laurentides.

Laurentides International travaille en partenariat avec les centres locaux de développement des Laurentides, la Conférence régionale des élus des Laurentides, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Développement économique Canada et Emploi-Québec.

Laurentides International est membre du Réseau des commissaires à l'exportation du Québec

LES SERVICES OFFERTS DANS LES LAURENTIDES

Le Service régional d'aide à l'exportation des Laurentides offre les services suivants :

- rédaction de plans d'affaires à l'international efficaces
- aide à la recherche de sources de financement pour développer l'exportation
- rédaction d'études de marché personnalisées
- recherche d'information stratégique
- accueil de missions d'acheteurs étrangers
- repérage d'occasions d'affaires internationales
- organisation de missions commerciales à l'étranger
- développement de formations techniques sur l'exportation
- préparation des séminaires du Club des exportateurs des Laurentides

Go export est une publication spécialisée de Laurentides International vol 1, n° 2 - automne 2005

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN : 1715-6505

Conception graphique et coordination : Factorie l'agence

Pour obtenir plus d'information sur nos services, contactez-nous.

Laurentides International

12655, boul. Henri-Fabre, bureau 540, C.P. 25
Mirabel (Québec) J7N 1E1
Téléphone: (450) 476-1311
Télécopieur: (450) 476-1240

Courriel : export@laurentides-intl.com
Site internet : www.laurentides-intl.com

Directeur général et commissaire à l'exportation : Ariel Retamal
Commissaire adjointe à l'exportation : Vesna Poljičak