



## DIXIÈME SAISON DU CLUB DES EXPORTATEURS ! LA PROGRAMMATION 2009-2010

Bonjour,

Il nous fait plaisir de vous dévoiler la nouvelle programmation 2009 – 2010 du Club des exportateurs des Laurentides.

Cette programmation a été conçue à partir des résultats du sondage que nous avons fait récemment auprès d'un large échantillon d'entreprises des Laurentides. C'est pourquoi nous sommes confiants que cette programmation saura vous plaire.

### OFFRE SPÉCIALE

Tirer profit de nos forfaits en vous inscrivant **avant le 9 octobre 2009** à au moins 4 activités ; vous obtiendrez ainsi un rabais pouvant atteindre jusqu'à 20% sur les frais de participation.

Nom du Forfait	Inscrivez-vous à	Économisez sur le prix de chacune des activités choisies
ÉCLAIREUR	<b>4 activités</b>	<b>Économisez 10 %</b>
CONQUÉRANT	<b>5 activités</b>	<b>Économisez 15 %</b>
GLOBE-TROTTER	<b>6 activités</b>	<b>Économisez 20 %</b>
N.B. Le cocktail annuel de réseautage du Club des exportateurs des Laurentides compte comme une activité !		

### INSCRIPTION

Pour s'inscrire, il suffit de nous retourner le formulaire d'inscription se trouvant au verso de cette lettre par télécopieur en indiquant les activités auxquelles vous désirez participer. Si vous vous qualifiez pour un forfait, nous allons automatiquement appliquer le rabais correspondant sur votre facture afin que vous puissiez bénéficier des économies.

Au plaisir de vous rencontrer lors de nos prochaines activités !

**Ariel Retamal**  
Directeur et commissaire  
à l'exportation

**Dominique Deschênes Lambert**  
Commissaire adjointe à l'exportation

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

Dates	Activités du Club des exportateurs				Cochez	
					Je m'inscris!	Besoin d'infos
<b>30 septembre 2009</b>	Deuxième édition! Grand cocktail annuel de réseautage des Laurentides!					
	Gratuit		Inscriptions à l'avance obligatoires			
<b>18 novembre 2009</b>	Contrats d'agents et distributeurs : Quoi et comment faire? Comment vous protéger?					
	Hors-forfait	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter		
	50 \$ + taxes	45 \$ + taxes	42.50 \$ + taxes	40 \$ + taxes		
<b>10 décembre 2009</b>	Les nouveautés dans les programmes d'aide et de services à l'export					
	Hors-forfait	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter		
	50 \$ + taxes	45 \$ + taxes	42.50 \$ + taxes	40 \$ + taxes		
<b>17 février 2010</b>	Salons et foires commerciales : Oui ou non ... et comment ?					
	Hors-forfait	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter		
	50 \$ + taxes	45 \$ + taxes	42.50 \$ + taxes	40 \$ + taxes		
<b>17 mars 2010</b>	L'utilisation d'Internet dans le cadre d'une stratégie de commerce International					
	Hors-forfait	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter		
	50 \$ + taxes	45 \$ + taxes	42.50 \$ + taxes	40 \$ + taxes		
<b>14 avril 2010</b>	La responsabilité des fabricants : Prévenir les poursuites aux États-Unis					
	Hors-forfait	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter		
	50 \$ + taxes	45 \$ + taxes	42.50 \$ + taxes	40 \$ + taxes		

**Inscription par télécopieur au (450) 476-1240 avant le 9 octobre 2009  
pour bénéficier de toutes les réductions.**

**Prière d'émettre votre chèque au nom de Laurentides International. Merci.**

**Nom :** \_\_\_\_\_ **Titre :** \_\_\_\_\_

**Entreprise :** \_\_\_\_\_ **Site Internet :** \_\_\_\_\_

**Adresse :** \_\_\_\_\_ **Ville :** \_\_\_\_\_

**Code postal :** \_\_\_\_\_ **Téléphone :** \_\_\_\_\_

**Télécopieur :** \_\_\_\_\_ **Courriel :** \_\_\_\_\_

**Politique de remboursement :** Une place vous sera réservée sur réception du formulaire d'inscription et une facture sera émise.  
Aucun remboursement à moins d'avis écrit, 48 heures à l'avance.

Pour renseignements, contactez Madame Dominique D. Lambert: (450) 476-1311 poste 226



## DIXIÈME SAISON DU CLUB DES EXPORTATEURS ! LA PROGRAMMATION 2009-2010

### 1. DEUXIÈME ÉDITION DU GRAND COCKTAIL ANNUEL DE RÉSEAUTAGE DES LAURENTIDES! UNE SOIRÉE DONT VOUS ÊTES LE HÉROS!

Fort du succès obtenu lors de la première édition, Laurentides International désire organiser, en septembre prochain, la deuxième édition de son *Cocktail annuel de réseautage*. L'an dernier, plus de 80 participants enthousiastes ont participé à cet événement et nous comptons dépasser ce nombre cette année!

C'est suite aux nombreuses rencontres que les membres de notre équipe ont eu avec les entrepreneurs de la région, que nous avons constatés à quel point il y avait une multitude d'expertises et d'expériences qui gagneraient à être partagées dans la région! L'objectif principal de ce cocktail est ainsi de favoriser la création de réseaux de connaissances entre les nombreux joueurs des Laurentides présents sur les marchés internationaux ou désirant le devenir et de permettre des échanges sur leurs diverses expériences à l'international.

Nous vous convions ainsi à ce cocktail où futurs exportateurs, exportateurs avertis, intervenants gouvernementaux et experts seront présents pour échanger et partager sur leurs expériences! Ce sera une belle occasion pour vous de développer vos réseaux d'affaires dans une atmosphère conviviale et détendue!

**DATE ET HEURE:** Mercredi 30 septembre 2009 de 17 h 30 à 20 h 30

**LIEU:** Vieille Gare de St-Jérôme  
100 place de la Gare, St-Jérôme

**COÛT :** Gratuit (*Grâce au soutien de commanditaires et partenaires*)

*Note : Le nombre maximal de participants pour cette activité est de 125. Pour l'inscription, nous fonctionnons avec le principe du premier arrivé, premier servi. Réservez votre place dès aujourd'hui!*

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

## 2. CONTRATS D'AGENTS ET DISTRIBUTEURS ; QUOI ET COMMENT FAIRE? COMMENT VOUS PROTÉGER?

Les agents manufacturiers et les distributeurs représentent des partenaires privilégiés pour le développement d'une entreprise. Ils permettent d'accéder rapidement au marché, autant sur une base nationale que régionale et ce, généralement à moindre coût que l'implantation et la gestion d'une équipe de vente à l'interne. Cependant, travailler de concert avec des agents ou des distributeurs, impliquent également des considérations légales et financières que vous devez prendre en considération pour faire de vos relations d'affaires un véritable succès. Sur quels points devez-vous négocier? Quels sont les principaux pièges à éviter, les aspects juridiques et les implications fiscales essentiels à considérer?

Ce séminaire vous éclairera sur les clauses importantes à inclure à vos contrats tels que l'exclusivité territoriale et de produits (recommandé ou non?), les quotas de ventes minimums, le commissionnement, les obligations face à la clientèle, les impacts fiscaux négatifs possibles, les mécanismes pour mettre fin aux contrats d'agent ou de distribution. Vous serez ainsi en mesure de bien définir les modalités qui correspondent à vos besoins et vos attentes, mais qui sauront également vous protéger en cas de situations conflictuelles avec vos agents ou distributeurs.

**CONFÉRENCIER :** **Mme Micheline Dessureault** est diplômée en droit de l'Université Laval et est associée chez Jolicoeur Lacasse, Avocats depuis 2000. Elle se spécialise en droit des affaires international et en propriété intellectuelle et elle est agent de marques de commerce. Me Dessureault agit à titre de directrice du département de propriété intellectuelle et de directrice-adjointe du département des affaires internationales. Ayant développé une solide expertise de plus de 20 ans d'expérience en conseil stratégique à l'international, elle représente tant les entreprises et organisations canadiennes désireuses de s'implanter à l'étranger que les entreprises et organisations étrangères désirant s'implanter au Canada.

**DATE ET HEURE:** **Mercredi 18 novembre 2009 de 8 h 30 à 12 h 00**

**LIEU:** Complexe Val d'Espoir (Centre communautaire)  
17 700, rue du Val-d'Espoir, St-Janvier (Mirabel)

Prix hors forfait	Prix unitaire selon le forfait choisi		
	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter
50 \$ + tx	45 \$ + tx	42.50 \$ + tx	40 \$ + tx

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

### 3. LES NOUVEAUTÉS DANS LES PROGRAMMES D'AIDE ET DE SERVICES À L'EXPORT

Vous avez des projets internationaux et avez besoin d'aide pour continuer dans la bonne direction mais vous ne savez pas par où commencer et qui rencontrer? Vous désirez connaître les différents programmes d'aide disponibles et les ressources à l'exportation pouvant vous guider?

Ce séminaire est donc pour vous! Il vous permettra de prendre de l'information sur les différents services, programmes et ressources disponibles en lien avec l'exportation et de rencontrer plusieurs des intervenants pouvant vous aider à réaliser vos projets. Vous en apprendrez sur :

- L'appui offert pour vos initiatives d'innovation pour l'international;
- L'accompagnement possible dans votre stratégie d'exportation,
- Qui peut vous aider dans vos démarches et comment;
- Les ressources pouvant vous aider pour la validation de vos marchés d'exportation;
- Les programmes d'aide à l'exportation;
- Les programmes de financement de vos exportations;
- Les sources d'information disponibles;
- Les ressources pour l'assurance de vos comptes-clients.

Profitez de cette occasion pour rencontrer les personnes stratégiques pouvant contribuer à faire de vos démarches un succès!

**CONFÉRENCIERS :** Des intervenants provenant de multiples organismes offrant des services et programmes d'aide à l'export : Développement Économique Canada, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, l'Office Franco-québécois pour la Jeunesse, Investissement Québec, Laurentides International et plusieurs autres.

**DATE ET HEURE:** **Jeudi 10 décembre 2009 de 8 h 00 à 12 h 30**

**LIEU:** Complexe Val d'Espoir (Centre communautaire)  
17 700, rue du Val-d'Espoir, St-Janvier (Mirabel)

Prix hors forfait	Prix unitaire selon le forfait choisi		
	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter
50 \$ + tx	45 \$ + tx	42.50 \$ + tx	40 \$ + tx

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

#### 4. SALONS ET FOIRES COMMERCIALES : OUI OU NON.... ET COMMENT ?

Les salons ou foires, qu'ils s'adressent aux acteurs d'une industrie ou au grand public, ont connu leurs heures de gloire et y participer était un automatisme pour plusieurs entreprises. Dans la plupart des cas, ces événements sont aujourd'hui moins populaires, et leurs retombées paraissent moins évidentes. Toutefois, les sollicitations pour y participer sont encore plus nombreuses !

Aujourd'hui, plus que jamais, en raison de cette situation et des coûts importants associés à ces participations, il est approprié de bien évaluer la pertinence. Selon une approche stratégique, les salons ou foires doivent être identifiés, priorisés et évalués en fonction des objectifs et des ressources de l'entreprise.

Ce séminaire vous informera des nouvelles tendances en ce qui concerne les salons et les foires commerciales, vous donnera des outils pour bien choisir le salon ou la foire commerciale répondant à vos besoins et objectifs, vous informera des modes possibles de participation et vous donnera les éléments clés d'une bonne planification et d'un bon suivi.

**CONFÉRENCIER :** **M. Philippe Mongeau** est conseiller en stratégie et recherche chez St Marketing, une firme spécialisée en marketing et planification stratégique. Il possède plus de 10 ans d'expérience en stratégie et recherche marketing auprès des PME. Ses années d'expériences lui ont permise de développer son expertise en études de marché, en développement de nouveaux concepts de produits et services, en stratégies de positionnement et de mise en marché ainsi qu'en activités de veille concurrentielle.

**DATE ET HEURE:** **Mercredi 17 février 2010 de 8 h 30 à 12 h 00**  
**LIEU:** à confirmer

Prix hors forfait	Prix unitaire selon le forfait choisi		
	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter
50 \$ + tx	45 \$ + tx	42.50 \$ + tx	40 \$ + tx

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

## 5. L'UTILISATION D'INTERNET DANS LE CADRE D'UNE STRATÉGIE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Internet est un incontournable pour toutes entreprises, c'est un véritable défi et ce n'est pas une simple mode dont on peut décider de ne pas tenir compte. Internet permet aux PME de gagner en productivité et en rapidité dans une démarche d'internationalisation, mais si l'entreprise décide de ne pas suivre la vague, c'est tout le contraire qui peut survenir. De nombreux spécialistes prédisent que le commerce électronique représentera, à moyen terme, plus du tiers des échanges mondiaux, notamment dans le commerce interentreprises (*business to business* ou *B2B*). Il convient donc de dire que les PME doivent absolument s'y initier et établir une stratégie Internet efficace.

Ce séminaire portera sur la manière de mener à bien un projet d'affaires électroniques au sein de votre entreprise, sur les nouvelles possibilités d'élargir vos marchés, de mieux servir votre clientèle, d'innover et d'être plus productif. Il vous permettra d'identifier les bénéfices et avantages potentiels d'utiliser Internet en appui à votre démarche d'exportation, de connaître les outils et utilitaires propre au commerce international et de comprendre comment utiliser systématiquement Internet dans vos démarches proactives de développement de marchés.

### CONFÉRENCIER :

**M. David Carle** est un consultant certifié en stratégies Internet possédant 10 années d'expérience dans l'industrie, cumulant plus de 20 000 heures de recherche et d'analyse en ligne. Ayant travaillé sur plus de 60 mandats, son expertise en marketing Internet a été éprouvée, entre autres, en analyse de positionnement, en développement de stratégies de référencement, en gestion de campagne PPC, positionnement payant et en consultation de média sociaux 2.0. Depuis près de 3 ans, il est président-fondateur de DNCOM, une firme de consultation en stratégies e-marketing personnalisées pour les entreprises intéressées à développer leur visibilité et profitabilité en ligne.

**DATE ET HEURE:** Mercredi 17 mars 2010 de 8 h 30 à 12 h 00  
**LIEU:** à confirmer

Prix hors forfait	Prix unitaire selon le forfait choisi		
	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter
50 \$ + tx	45 \$ + tx	42.50 \$ + tx	40 \$ + tx

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International:

## 6. LA RESPONSABILITÉ DES FABRICANTS : PRÉVENIR LES POURSUITES AUX ÉTATS-UNIS

Avec l'augmentation des exportations des entreprises canadiennes vers les États-Unis, non seulement les fabricants risquent davantage de s'exposer à des poursuites engagées contre eux mais également, d'en subir des conséquences très graves, tant au niveau financier qu'en ce qui concerne la renommée ou l'image de l'entreprise. Ainsi, quels sont les risques réels d'être poursuivi pour les produits que vous fabriquez ou vendez aux USA? Les histoires d'horreur que l'on entend au sujet d'exportateurs trainés devant les tribunaux sont-elles vraies?

Ce séminaire vise à mieux vous faire connaître les principes qui vous mettent à risque lorsque vous faites des affaires aux États-Unis. Il vous permettra de comprendre la différence entre le système judiciaire américain et canadien, d'être informé des motifs qui peuvent inciter un plaignant à intenter un procès contre vous et de savoir comment protéger adéquatement les intérêts de votre entreprise.

**CONFÉRENCIER :** **Mme Micheline Dessureault** est diplômée en droit de l'Université Laval et est associée chez Jolicoeur Lacasse, Avocats depuis 2000. Elle se spécialise en droit des affaires international et en propriété intellectuelle et elle est agent de marques de commerce. Me Dessureault agit à titre de directrice du département de propriété intellectuelle et de directrice-adjointe du département des affaires internationales. Ayant développé une solide expertise de plus de 20 ans d'expérience en conseil stratégique à l'international, elle représente tant les entreprises et organisations canadiennes désireuses de s'implanter à l'étranger que les entreprises et organisations étrangères désirant s'implanter au Canada.

**DATE ET HEURE:** **Mercredi 14 avril 2010 de 8 h 30 à 12 h 00**  
**LIEU:** à confirmer

Prix hors forfait	Prix unitaire selon le forfait choisi		
	Éclaireur	Conquérant	Globe-trotter
50 \$ + tx	45 \$ + tx	42.50 \$ + tx	40 \$ + tx

Partenaires financiers et commanditaire de Laurentides International: