

CLUB DES EXPORTATEURS DES LAURENTIDES

**Programmation 2010-2011
Club des Exportateurs !**

Bonjour,

Il nous fait plaisir de vous dévoiler la nouvelle programmation 2010-2011 du Club des Exportateurs des Laurentides. Cette programmation a été conçue à partir des résultats du sondage effectué cet été auprès d'un large échantillon d'entreprises des Laurentides.

Nous sommes fiers de vous présenter notre calendrier d'activités locales excitantes et intéressantes sur les enjeux de l'exportation et sommes confiants que cette programmation saura vous plaire!

:: OFFRE SPÉCIALE ::

Tirer profit de nos forfaits en vous inscrivant **avant le 15 octobre 2010** à au moins 4 activités ; vous obtiendrez ainsi un rabais pouvant atteindre 20% des frais de participation.

| Nom du Forfait | Inscrivez-vous à | Économisez sur le prix de chacune des activités choisies |
|---|--------------------|--|
| ÉCLAIREUR | 4 activités | Économisez 10 % |
| CONQUÉRANT | 5 activités | Économisez 15 % |
| GLOBE-TROTTER | 6 activités | Économisez 20 % |
| 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 appliquerons automatiquement 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 de Laurentides International :

Formulaire d'inscription Programmation 2010-2011

| Dates | Activités du Club des Exportateurs | | | | Cochez | |
|-------------------|--|---------------|------------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| | | | | | Je m'inscris! | Besoin d'infos |
| 30 septembre 2010 | Troisième édition! Grand cocktail annuel de réseautage des Laurentides! | | | | | |
| | Gratuit | | Inscription à l'avance obligatoire | | | |
| 17 novembre 2010 | Coût de revient et prise de décision stratégique | | | | | |
| | Hors-forfait | Éclaireur | Conquérant | Globe-trotter | | |
| | 50 \$ + taxes | 45 \$ + taxes | 42.50 \$ + taxes | 40 \$ + taxes | | |
| 8 décembre 2010 | Les programmes d'aide et de services à l'export 2^e édition | | | | | |
| | Hors-forfait | Éclaireur | Conquérant | Globe-trotter | | |
| | 50 \$ + taxes | 45 \$ + taxes | 42.50 \$ + taxes | 40 \$ + taxes | | |
| 16 février 2011 | Réaliser une étude de marché par soi-même? | | | | | |
| | Hors-forfait | Éclaireur | Conquérant | Globe-trotter | | |
| | 50 \$ + taxes | 45 \$ + taxes | 42.50 \$ + taxes | 40 \$ + taxes | | |
| 16 mars 2011 | Les marques de commerce : stratégies gagnantes pour votre entreprise | | | | | |
| | Hors-forfait | Éclaireur | Conquérant | Globe-trotter | | |
| | 50 \$ + taxes | 45 \$ + taxes | 42.50 \$ + taxes | 40 \$ + taxes | | |
| 12 avril 2011 | Comment se vendre en 30 minutes : La présentation de vente efficace | | | | | |
| | Hors-forfait | Éclaireur | Conquérant | Globe-trotter | | |
| | 50 \$ + taxes | 45 \$ + taxes | 42.50 \$ + taxes | 40 \$ + taxes | | |

Inscription par télécopieur au (450) 476-1240 avant le 15 octobre 2010 pour bénéficier de toutes les réductions. Prière d'émettre votre chèque au nom de Laurentides International. Merci.

Nom : _____ Titre : _____

Entreprise : _____ Courriel : _____

Adresse : _____ Ville : _____

Code postal : _____ Téléphone : _____

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 Deschênes Lambert: (450) 476-1311 poste 226

Partenaires financiers de Laurentides International :



Programmation 2010-2011 Club des Exportateurs !

ACTIVITÉ 1 | TROISIÈME ÉDITION DU GRAND COCKTAIL ANNUEL DE RÉSEAUTAGE DES LAURENTIDES! UNE SOIRÉE DONT VOUS ÊTES LE HÉROS!

Fort du succès obtenu lors des deux premières éditions, Laurentides International désire organiser, en septembre prochain, la troisième édition de son *Cocktail annuel de réseautage*. L'an dernier, plus de 120 participants enthousiastes ont participé à cet événement et nous comptons dépasser ce nombre cette année!

Grâce aux nombreuses rencontres que nous avons eu avec les entrepreneurs de la région, nous avons constatés à quel point il y a 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 5@8 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 votre réseau d'affaires dans une atmosphère conviviale et détendue!

| | |
|-----------------------|--|
| DATE ET HEURE: | Jeudi 30 septembre 2010 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 de Laurentides International :

ACTIVITÉ 2 | COÛT DE REVIENT ET PRISE DE DÉCISION STRATÉGIQUE

Voulez-vous savoir comment contrôler les composantes de la structure de coûts de votre entreprise? Vous désirez connaître les approches en matière de coût de revient pour améliorer la prise de décision? En raison d'un environnement de plus en plus complexe, il devient primordial de bien connaître et contrôler les différentes composantes de la structure de coûts de votre entreprise, que ce soit les coûts variables ou les coûts fixes. Ces coûts incluent autant la production du produit que son adaptation pour respecter les normes produits dans le pays visés, la commercialisation (produits promotionnels adaptés en plusieurs langues, commission des vendeurs, etc.) que les frais du transport international.

Ce séminaire vous permettra de vous doter de mécanismes de gestion et de contrôle des coûts adéquat, en vous présentant, notamment, différentes approches en matière de coûts de revient. Vous serez ainsi en mesure d'analyser la rentabilité de votre entreprise par produit et par client ; de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne la détermination de vos prix de vente, de votre expansion vers d'autres marchés ou encore l'abandon de clients ou de gammes de produits.

CONFÉRENCIER : André Bélanger, CMA pour la firme Optima Management, se spécialise principalement en gestion stratégique des coûts. Il intervient à toutes les phases de mise en œuvre de systèmes de coûts de revient traditionnels ou par activités, et de système de mesures de performance ainsi que pour la formation qui s'y rattache. Il a une grande facilité à comprendre, structurer, organiser et schématiser des processus complexe et à vulgariser les notions pour les personnes agissant dans un contexte opérationnel.

Cette formation fait partie de la série des Meilleures pratiques d'affaires (MPA). Elle est offerte conjointement par le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) et Laurentides International.

DATE ET HEURE:

Mercredi 17 novembre 2010 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 de Laurentides International :

ACTIVITÉ 3 | LES PROGRAMMES D'AIDE ET DE SERVICES À L'EXPORT (2^e ÉDITION)

Suite au succès fulgurant obtenu lors de la dernière saison, nous vous proposons de nouveau cette activité d'information sur les nombreux programmes des ministères et organismes d'aide à l'exportation.

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 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.

- L'accompagnement dans votre stratégie d'exportation,
- La validation de vos marchés d'exportation;
- Les programmes d'aide à l'exportation;
- Le financement de vos exportations;
- Les sources d'information disponibles;
- Les conseils 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:

Mercredi 8 décembre 2010 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 de Laurentides International :

ACTIVITÉ 4 | RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ PAR SOI-MÊME?

Vous démarrez une entreprise, lancez un nouveau produit ou service, cherchez à mieux connaître vos clients potentiels ou désirez percer un nouveau marché? Une étude de marché approfondie vous sera d'une grande utilité afin de mieux préparer votre stratégie et prendre des décisions d'affaires éclairées. Elle vous fournira les informations stratégiques sur vos clients, leurs besoins, les tendances actuelles, les compétiteurs présents, leurs forces et faiblesses, les opportunités et les menaces du marché ciblé, etc. Seulement, comment peut-on obtenir une étude de marché répondant à ses besoins? En travaillant avec un spécialiste en la matière ou en rédigeant vous-même une étude approfondie sur le marché cible. Par où commencer, où cueillir l'information stratégique nécessaire à la réalisation de cette dernière?

Ce séminaire vous donnera justement les éléments nécessaires vous permettant de réaliser vous-même votre étude de marché. Il vous apprendra l'utilité réelle d'une telle étude, les erreurs à éviter, les avantages à en tirer, les étapes de réalisation à suivre, les sites où trouver l'information pertinente, les coûts et le temps à y consacrer et bien plus encore. Vous en ressortirez avec les notions nécessaires à la réalisation de votre propre étude de marché.

CONFÉRENCIÈRE : Élisabeth Lavigueur présidente d'Infocycle, possède plus de 20 ans d'expérience en recherche, gestion et catégorisation de l'information et est détentrice d'une double maîtrise, en sciences pures et en sciences de l'information. Elle détient plus de 1 500 heures de formation, autant en veille informationnelle et stratégique qu'en gestion des documents papier et surtout électroniques et en gestion de l'information. Bien connue dans le milieu de l'information, elle est souvent appelée à donner des conférences et des formations dans ces domaines. Elle donne aussi une formation sur la veille stratégique et la gestion de l'information à l'École de technologie supérieure (ÉTS)

DATE ET HEURE: Mercredi 16 février 2011 de 8 h 30 à 12 h 00

LIEU: CLD Deux-Montagnes
1, place de la Gare, bureau 304
Saint-Eustache

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

Partenaires financiers de Laurentides International :

ACTIVITÉ 5 | LES MARQUES DE COMMERCE : STRATÉGIES GAGNANTES POUR VOTRE ENTREPRISE

Une marque, c'est d'abord un nom avec un message et des valeurs, mais c'est aussi des signes identitaires spécifiques (logo, packaging, design), selon une mécanique savamment étudiée. De la création de son nom jusqu'à l'émergence de ses valeurs propres, en passant par ses multiples déclinaisons possibles (graphiques, olfactives, sonores) et ses différents messages, la marque implique une gestion rigoureuse. Cependant, les marques ne sont pas toujours gérées de manière stratégique afin de les protéger de la concurrence et des contrefacteurs.

Ce séminaire mettra en lumière ce qu'est la propriété intellectuelle et les formes qu'elle peut prendre (brevets, dessins industriels, droits d'auteurs et marques de commerce). Il traitera des recettes gagnantes et des stratégies de protection, tant au Canada qu'à l'international, de la manière de sélectionner une marque, de la vérifier, de l'enregistrer et par la suite, de l'utiliser et de la défendre pour optimiser sa protection légale et la rendre distinctive face à celle des concurrents. Il y sera également questions des principes à négocier dans vos ententes de licence de marque avec vos franchisés, distributeurs, agents manufacturiers, etc. Vous en ressortirez avec des stratégies gagnantes pour bien protéger vos marques de commerce.

CONFÉRENCIÈRES : ME Micheline Dessureault est diplômée en droit de l'Université Laval et est associée chez Jolicoeur Lacasse, Avocats. Elle se spécialise en droit des affaires international et en propriété intellectuelle et elle est agent de marques de commerce. **Mme Micheline Tellier**, agent de marques de commerce depuis 1994, est en mesure de s'occuper de toutes les facettes liées aux marques de commerce, incluant la recherche de disponibilité, les dépôts, les oppositions et les radiations au Canada. À l'international, elle est en mesure de gérer et de veiller à la protection du portefeuille international des marques de commerce de sa clientèle, de même que d'escorter ses clients étrangers désireux de protéger leurs marques au Canada.

DATE ET HEURE: Mercredi 16 mars 2011 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 de Laurentides International :

ACTIVITÉ 6 | COMMENT SE VENDRE EN 30 MINUTES – LA PRÉSENTATION DE VENTE EFFICACE

Comment arriver à créer rapidement de l'intérêt chez un client ou partenaire potentiel dès votre première rencontre ? Pour bon nombre d'entreprises, la présentation de vente constitue l'outil de communication par excellence. Que ce soit dans le cadre d'un échange verbal et informel ou d'une situation plus officielle où des documents de communication sont utilisés, une présentation de vente ne doit pas se limiter à une liste des produits ou services à vendre. Pour être percutante et convaincante en peu de temps, une présentation doit comporter les éléments qui rassurent le client, lui démontrent les bénéfices de votre produit ou service et plus encore. En outre, elle doit être préparée tout en étant adaptée aux besoins exprimés par le client potentiel. L'identification de réponses pertinentes aux questions et objections font aussi partie d'une bonne préparation.

Ce séminaire vous permettra d'en apprendre davantage sur la préparation d'une présentation, le processus de prise de décision de vos clients potentiels, les risques perçus par ces derniers et les éléments essentiels à exprimer. Il vous permettra de mieux vous préparer aux questions et objections possibles de vos clients. Il vous préparera à la négociation avec des agents et vous permettra de développer des outils de vente propre à votre entreprise.

CONFÉRENCIER : André Aura, président fondateur de Marketing Six Continents Inc., détient un baccalauréat en finance et une maîtrise en marketing international (MBA). Dans le cours de ses fonctions, monsieur Aura a réalisé diverses études de marché et a veillé à la mise en œuvre de stratégies de marketing pour plusieurs entreprises afin d'améliorer leur situation sur les marchés locaux et internationaux. Il est un conférencier et formateur reconnu et sollicité pour préparer, organiser et animer des ateliers, cours et séminaires sur divers sujets relatifs au marketing et à l'exportation.

DATE ET HEURE: Mardi 12 avril 2011 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 de Laurentides International :