

LE MOT DU COMMISSAIRE À L'EXPORTATION
TIREZ PROFIT DE LA CROISSANCE DE L'ALBERTA



Depuis quelques années, les médias parlent beaucoup du boom économique que connaît présentement l'Alberta. On pourrait croire qu'il est trop tard pour profiter de la croissance albertaine. « C'est tout à fait faux ! » nous a affirmé M. Clark Grue, vice-président du Calgary Economic Development, lors d'une conférence que nous avons organisée le 5 juin dernier.

« Au contraire, nous dit M. Grue, les projections d'investissements sont tellement importantes que le problème principal auquel de plus en plus d'entreprises albertaines doivent faire face, c'est d'être capables d'augmenter leur capacité de production afin de suivre le rythme de cette croissance »!

Il est donc permis de conclure que se trouvent là des opportunités d'affaires très intéressantes pour les entrepreneurs des Laurentides qui offrent des solutions permettant aux entreprises albertaines d'augmenter leur capacité de production ou de réduire leur besoin de main-d'œuvre.

Pour les entreprises albertaines, la sous-traitance s'impose donc comme un choix éclairé. Cela leur permet d'augmenter leur capacité de production sans se créer de compétition sur leur propre marché.

Ariel

Ariel Retamal
Directeur général et commissaire à l'exportation



PORTRAIT D'UN EXPORTATEUR SUMMUM WOODWORK CORPORATION



SUMMUM WOODWORK Corporation est une jeune entreprise dont l'objectif est de fournir à l'industrie de l'ébénisterie architecturale haut de gamme des produits et un service professionnel spécialisé de la meilleure qualité qui soit.

Monsieur Simon Lacroix, président et chef de direction, riche de quelque dix années d'expérience dans ce domaine, se sent prêt à relever de nouveaux défis. Il fonde sa nouvelle entreprise au printemps 2006 et SUMMUM WOODWORK Corporation, fournisseur d'ébénisterie architecturale, prend de l'expansion très rapidement.

Caractéristique particulière de SUMMUM WOODWORK Corporation; il s'agit d'une PME qui exporte 100 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis alors que ses racines

sont bien établies au Québec! Les employés sont tous basés au siège social situé à Saint-Jérôme et toute la production s'effectue dans la province par huit sous-traitants. Mais, ne disons-nous pas que l'avenir appartient aux audacieux!

Simon Lacroix prend part à une mission commerciale se tenant à Atlanta, répondant ainsi à l'invitation de Laurentides International. Le retour au pays comporte de belles perspectives d'avenir. Elles se concrétisent, quelques mois plus tard, par la signature de deux contrats avec un contact établi lors de cette mission. Un an plus tard, sept autres nouveaux contrats sont signés avec ce même client. La renommée acquise grâce à ces contrats menés à terme à la satisfaction de ce premier client ouvre à SUMMUM WOODWORK Corporation les portes vers une clientèle américaine élargie.

La participation de l'équipe de SUMMUM WOODWORK Corporation à la mission d'Atlanta est la première d'une série d'efforts qui lui permettra de découvrir le marché américain. La proximité géographique et l'immense territoire facile d'accès expliquent le choix d'exporter toute la production de l'autre côté de la frontière. Suite au succès de cette à la mission avec Laurentides International, tout est mis

CALENDRIER DES ACTIVITÉS

Laurentides International vous présente une belle variété d'activités pour l'automne! Pour plus de renseignements ou information : 450 476-1311 poste 223

JEUDI 27 SEPTEMBRE 2007 DE 7 H 30 À 10 H

Riposter à la Chine : stratégies et modèles d'affaires à succès.
La concurrence des pays émergents dont la Chine force inévitablement les entreprises à revoir leurs modèles d'affaires. Cette présentation vous donnera des pistes à explorer pour contrer cette réalité.

Date limite d'inscription : le 24 septembre 2007.

MARDI 16 OCTOBRE 2007 DE 9 H À 12 H

« 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!

Date limite d'inscription : le 10 octobre 2007.

MARDI 30 OCTOBRE 2007

Programme de formation et coaching C-TPAT.
1^{ère} rencontre de la formation personnalisée et coaching en entreprise avec des formateurs accrédités afin d'obtenir l'accréditation C-TPAT.

Date limite d'inscription : le 26 octobre 2007.

5 AU 9 NOVEMBRE 2007

Mission commerciale en Alberta – secteur de la construction.
Cette mission de maillage organisée en collaboration avec LAVAL TECHNOPOLE EXPORT permettra aux entreprises participantes d'obtenir des rendez-vous personnalisés avec des clients et partenaires potentiels.

Date limite d'inscription : le 10 septembre 2007.

MERCREDI 28 NOVEMBRE 2007 DE 8 H 30 À 11 H 30

Faire affaire avec le Japon.
Le Japon est le premier pays importateur de produits québécois en Asie. Venez découvrir les opportunités de marché pour vos produits dans ce pays et comment y faire affaire.

Date limite d'inscription : le 23 novembre 2007.

MERCREDI 12 DÉCEMBRE 2007 DE 8 H À 10 H

L'approvisionnement en Chine : facteurs de réussite.
Cette formation identifie les facteurs à considérer pour réaliser votre approvisionnement (achat, sous-traitance, importation, etc.) en Chine. Les points exposés vous permettront de mieux comprendre les enjeux, les obstacles, les pièges à éviter, ainsi que les ressources à envisager (financières, humaines, logistiques, etc.).

Date limite d'inscription : le 7 décembre 2007.

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 commissariats 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 2, n°4 - automne 2007

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 ou pour devenir annonceur, 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@laurentidesinternational.com
Site internet : www.laurentidesinternational.com

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



LES EXIGENCES DE LA FOOD & DRUG ADMINISTRATION



Depuis l'entrée en vigueur du « Bioterrorism Act », les entreprises agroalimentaires qui exportent aux États-Unis savent combien les mesures de contrôle se sont multipliées. Il faut rencontrer les exigences de la « Food & Drug Administration » (FDA) en plus de celles des douanes. Malheureusement, plusieurs entreprises ont abandonné ce marché lucratif, alors que d'autres hésitent énormément avant de s'embarquer dans l'aventure américaine.

LA CLÉ DU SUCCÈS : SE FORMER ET S'INFORMER.

Commencer par le site de la FDA www.fda.gov.

Il y a trois exigences de base à rencontrer avec la FDA :

1. S'enregistrer.
2. Avoir un agent américain. Le courtier en douanes peut, pour environ 800 \$, vous représenter.
3. Soumettre vos « prior notices » avant chaque expédition.

Saviez-vous que le courtier en douanes américain reçoit la visite de la FDA une fois l'an? Il subit alors une vérification des « prior notices » qu'il a soumises en votre nom. Un taux d'erreurs inférieur à 5 % doit être maintenu, s'il veut conserver ses privilèges avec la FDA et vous offrir un service efficace. La majorité des erreurs sont attribuées au code de produit FDA. Un courtier new-yorkais connu me disait récemment, que les entreprises ont tout intérêt à bien vérifier leurs « prior notices », puisque ce sont elles qui risquent des pénalités avec la FDA.

Qu'est-ce que le code FDA ?

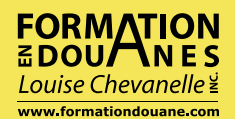
Est-ce le même que le code du Système Harmonisé (SH)? Non! Je vous suggère de vous servir du « Product Code Builder » afin de vérifier vos codes. www.accessdata.fda.gov/scripts/ora/pcb/pcb.cfm

- 2 premiers chiffres du code FDA : industrie
- 3^{ème} caractère : groupe d'aliments
- 4^{ème} caractère : type de contenant
- 5^{ème} caractère : procédé de transformation
- 6^{ème} et 7^{ème} caractères : spécifications du produit

Pour terminer, je vous invite à consulter les deux brochures suivantes, écrites en français, traitant du « prior notices » et de l'enregistrement :
www.cfsan.fda.gov/~acrobat/ffsbtpn.pdf
www.cfsan.fda.gov/~acrobat/ffsbtpn.pdf

Bon succès à tous!

Linda Labrosse
Spécialiste Certifiée des Douanes
Formation et Service-Conseils en Douane
450 378-4757
chevanel@endirect.qc.ca



SALLE COMBLE POUR NOS CONFÉRENCIERS ALBERTAINS INVITÉS!



Le lundi 4 juin dernier, devant une salle comble, MM. Clark Grue et Scott Logan, deux conférenciers travaillant au sein des organisations de développement économique de Calgary et d'Edmonton, ont présenté l'énorme potentiel que constitue l'Alberta pour les entreprises québécoises. En effet, les 32 entrepreneurs de la Rive-Nord présents ont eu un avant-goût des domaines porteurs de croissance et l'opportunité d'étendre leur réseau d'affaires avec l'Alberta lors de cette conférence.

Cette activité a été organisée conjointement par Laurentides International, Laval Technopole Export et la SODIL grâce au soutien du MDEIE et de DEC.



JUDITH-ANN BÉLANGER, VICE-PRÉSIDENTE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES
judithann.belanger@proservin.com • www.proservin.com

17 660, RUE CHARLES, BUREAU 100, MIRABEL, QUÉBEC J7J 1L8
TÉL. : 450 433-1002 POSTE 207 1 866 330-0911 TÉLÉC. : 450 433-0697



Desjardins
Caisses Laval-Laurentides

RAIO COMPÉTITIF DES LAURENTIDES : CONSTRUIRE L'AVENIR DES ENTREPRISES



UN PLAN D'INTERVENTION RÉGIONAL SANS PRÉCÉDENT DES PARTENAIRES EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES LAURENTIDES

Le secteur manufacturier des Laurentides est confronté à des défis majeurs en raison d'une concurrence très vive des pays émergents, ainsi que par la perte de compétitivité résultant de la hausse du dollar canadien. Les entrepreneurs doivent prendre en considération ces nouvelles réalités dans leur stratégie de développement ou de survie.

La société SECOR-TAKTIK a récemment réalisé deux importantes études intitulées « **L'impact de la Chine sur le secteur manufacturier québécois** » et « **La Riposte** ». Il est à prévoir que la Chine, après avoir occupé une place dominante dans les secteurs névralgiques de la main-d'œuvre, mettra l'emphase, dans les prochaines années, sur les technologies avancées et l'innovation.

Ces études soulignent l'**urgence pour les entreprises de revoir leur stratégie ainsi que leur modèle d'affaires** : de plus, elles identifient des moyens à prendre pour contrer la concurrence étrangère, dont celle, en particulier, des pays émergents. Ces études confirment que les entrepreneurs considèrent tout à fait adéquat leur niveau de préparation pour faire face à la concurrence, alors qu'il en est tout autrement dans la réalité, ce qui est plus préoccupant que rassurant.

Par conséquent, les partenaires en développement économique des Laurentides ont formé une équipe qui s'est penchée sur ces problèmes et ont mis sur pied pour 2007-2008 une série d'activités et de moyens d'intervention des plus intéressants. Le plan d'action sera dévoilé lors d'un petit déjeuner dont le thème est « Riposte à la Chine : stratégies et modèles d'affaires à succès » le jeudi 27 septembre 2007, au Club de Golf les Quatre-Domains, de 7 h 30 à 10 h. La participation est gratuite. Cependant, pour y assister, vous êtes priés de vous inscrire auprès du Centre local de développement de votre territoire.

Serge Thériault

Conseiller en développement économique
Direction régionale Laurentides
450 569-3170
serge.theriault@mdeie.gouv.qc.ca



PORTRAIT (SUITE)

en œuvre, avec l'aide d'un agent manufacturier, pour organiser leurs propres missions commerciales de développement. « Lorsque les contacts sont bien établis, je peux rencontrer jusqu'à quatre clients potentiels par jour » soutient M. Lacroix. Il mentionne aussi qu'il est primordial d'être bien préparé pour qu'une mission rapporte les résultats escomptés.

SUMMUM WOODWORK Corporation est membre du Club des exportateurs de Laurentides International et du Groupement des Chefs d'Entreprise du Québec. Ces regroupements permettent aux entrepreneurs d'échanger sur leurs démarches et leurs expériences relatives à l'exportation de leurs produits et de participer à des ateliers de formation favorisant ainsi la mise en commun de leurs méthodes de travail.

DES AVANTAGES QUI COMPTENT!

Alors que la Chine prend de plus en plus de place sur le marché américain, on pourrait croire que cette présence constitue une menace pour SUMMUM WOODWORK Corporation. Or, il n'en est rien puisque la proximité géographique évoquée précédemment devient un atout certain. L'entreprise possède l'avantage de pouvoir répondre rapidement aux besoins et aux exigences de ses clients.

Comme il s'agit de produits spécialisés haut de gamme, il arrive parfois que des ajustements précis doivent être envisagés. Le fait que les sous-traitants soient établis au Québec leur donne un avantage certain sur les Chinois qui, par leur éloignement, ne peuvent réagir et fournir une solution de rechange dans les temps prescrits.

De plus, les Chinois s'attaquent à des marchés beaucoup plus vastes tandis que les produits de SUMMUM WOODWORK Corporation s'adressent à une catégorie de projets haut de gamme de petite à moyenne envergure.

UN AVENIR PROMETTEUR

De quoi demain sera-t-il fait? Nul ne le sait, mais l'optimisme et les succès passés permettent de placer les marchés du Mid-Atlantic et de la Nouvelle-Angleterre dans la ligne de mire de l'entreprise.

C'est avec l'expérience acquise au fil des ans que Simon Lacroix, devenu plus prudent lorsqu'il s'agit de demander des garanties auprès de ses clients et de ses fournisseurs, dirige de main de maître cette jeune entreprise promue à un bel avenir. Il en est de même lors de ses démarches d'expansion à l'exportation : la vigilance est sa meilleure conseillère en matière de décisions à prendre.

SUMMUM WOODWORK Corporation : une entreprise dont le fort potentiel de développement sera à surveiller pour les prochaines années!

SUMMUM WOODWORK
Nombre d'employés : 14
Chiffre d'affaires : 2,1 millions
Exportation : 100 %
Pays d'exportation : États-Unis



NI HAO! VOILÀ COMMENT ON OIT BONJOUR EN CHINOIS.



La Chine, c'est loin, physiquement, culturellement et surtout juridiquement. En cette ère de mondialisation des marchés, la mode est aux importations, exportations et autres coentreprises sino-canadiennes, mais les embûches sont nombreuses.

Par exemple, la simple création d'une société est assujettie à de nombreuses règles locales qui sont souvent inconnues des entrepreneurs québécois, et même de leurs conseillers. Vous trouvez que votre nom d'entreprise, Les Bidules du Québec Inc., a une bonne valeur commerciale et vous voulez surtout que votre filiale s'appelle Les Bidules de Chine Inc.? Préparez-vous à investir, car toute société ayant le mot « Chine » dans son nom doit avoir une capitalisation minimale de 5 millions de dollars américains.

Il ne s'agit que d'une des multiples subtilités qui existent entre notre système et le système chinois. En particulier, il faut être bien conseillé, ici et en Chine, en matière de contrats, de propriété intellectuelle et de fiscalité.

Pour les entreprises œuvrant dans la vente au détail de produits de consommation, la protection de leur propriété intellectuelle est un sujet particulièrement important. Évidemment, il faut utiliser les protections fondamentales connues, tels les brevets et l'enregistrement des marques de commerce, mais il faut aller plus loin. En effet, même si le gouvernement a pris plusieurs mesures pour combattre le fléau des copies des marques populaires (telles Gucci, Prada ou Mont-Blanc), le phénomène existe toujours. Plusieurs cabinets d'avocats chinois ont même à leur emploi des « détectives » qui sillonnent les régions de la Chine pour assurer le respect des marques de leurs clients. C'est un investissement qui peut en valoir la peine.

La planification fiscale a également sa place avant la signature de vos premières ententes. Il y a une convention fiscale en vigueur entre le Canada et la Chine depuis 1986. On y retrouve les dispositions habituelles de ce type de convention, notamment en ce qui a trait à la notion d'établissement stable.

En résumé, comme c'est souvent le cas, une bonne planification préalable, ici et en Chine, assurera le succès de vos projets.

M^e Patrick Poulin

418 681-7007 514 871-2800 819 379-4331
patrick.poulin@jolicoeurlacasse.com

L'auteur est avocat-associé du cabinet Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre. Le cabinet est membre du regroupement international PLG, ayant notamment des bureaux à Shanghai et Beijing.



NE VOUS LAISSEZ PAS OUBLIER!



Dernièrement j'étais chez un manufacturier québécois qui revenait d'une foire commerciale internationale. À côté de son bureau, il y avait une boîte remplie de coupons.

Je lui ai demandé : « - Qu'y a-t-il dans cette boîte ?

- Ce sont des « leads » obtenus lors des foires commerciales depuis les cinq dernières années.
- Qu'en avez-vous fait ?
- Rien, nous n'avons jamais le temps de donner suite à tout ça. Nous nous contentons de répondre à ceux qui ont un besoin urgent et qui nous rappellent ... »

Et vous, que faites-vous de ces « leads » ?

Tous les manufacturiers québécois considèrent que l'expansion de leur entreprise passe inévitablement par l'exportation et souhaitent toujours avoir plus d'opportunités d'affaires internationales.

Toutefois, plusieurs d'entre eux gagneraient à revoir la façon de traiter une opportunité d'affaires. C'est particulièrement vrai si cette opportunité d'affaires risque de ne se concrétiser que dans un avenir éloigné. Nous vivons dans une économie globale. Si le produit québécois offert ne convient pas, le client ira chercher ailleurs ce qu'il veut : en Inde, au Mexique, en Chine, peu importe! Nous ne sommes ni plus loin, ni plus près de notre voisin que ne l'est notre compétiteur asiatique.

Il vous faut utiliser des moyens efficaces pour ne pas sombrer dans l'oubli chez d'éventuels clients qui ont manifesté un intérêt pour votre produit. Il faut également les guider dans leur démarche pour acquérir la certitude que le produit convoité répond à leurs besoins. Sinon, il n'y aura tout simplement plus de client potentiel à servir. Et vos concurrents l'auront compris avant vous! Et surtout, n'attendez pas que le téléphone sonne! Retournez dans votre boîte de « leads » pour voir si vous n'auriez pas oublié de reprendre contact avec l'un ou l'autre de ceux rapportés lors de votre dernière foire commerciale.

Et si cette boîte est vide, appelez-nous! En tant qu'agent manufacturier, RADAR International a mis au point de nouvelles techniques d'approche pour aider des manufacturiers qui, comme vous, désirent voir leurs produits franchir les frontières.

Patrick Goulet

Président
514 835-2888
pgoulet@radarinternational.com



NOUVELLE RÉGLEMENTATION DES FAILLITES EN CHINE



Depuis le 1er juin 2007, une nouvelle loi sur les faillites, plus proche des standards internationaux, est entrée en vigueur en Chine après douze années de débats! Ce texte est un code unifié qui s'appliquera à tous les types d'entreprises, publiques comme privées de droit local, à capitaux chinois comme étrangers, y compris les établissements financiers. La nouvelle loi fait exception pour environ 2 000 entreprises qui avaient été autorisées à déclarer des « faillites liées à l'orientation politique » avant juin 2007.

Cette loi distingue trois voies possibles pour traiter l'insolvabilité :

- la faillite : vente de l'ensemble des actifs de l'entreprise et liquidation pour règlement;
- la réorganisation : les créanciers ou investisseurs (participants majoritaires) de la société peuvent faire appel au tribunal populaire pour demander la restructuration de l'entreprise du débiteur;
- l'arrangement : débiteurs et créanciers concluent un accord de règlement des dettes.

Cette loi privilégie désormais le remboursement des créanciers devant le dédommagement des salariés licenciés et fixe le rang des créanciers :

1. Créanciers privilégiés;
2. Dépenses liées à la procédure de faillite;
3. Dettes encourues pour le bien commun de l'ensemble des créanciers;

4. Salaires impayés des employés et prestations sociales;
5. Dettes fiscales;
6. Créances ordinaires non privilégiées.

La nouvelle législation privilégie les créanciers et devrait aider à accroître la confiance des investisseurs dans le cadre institutionnel chinois. Chez Euler Hermes Canada, nous attendons une hausse sensible des faillites dans le champ élargi de la législation sur les défaillances, avec une progression de 10 % en 2007, qui pourrait s'accroître en 2008 avec la montée en régime graduelle de l'intérêt et des compétences pour ce nouveau dispositif.

Sylvie Laurin

Vice-présidente, ventes et agente en assurance-crédit
Québec : 418 659-5672
Montréal : 514 876-7501, poste 501
Sans frais : 1 877 509-3224, poste 7501
sylvie.laurin@eulerhermes.com



SIX ENTREPRISES PARTICIPENT À FUTURALLIA

Les 6, 7 et 8 juin derniers, environ 600 entreprises de 34 pays différents ont participé à Futurallia 2007, le 12^e forum international de rencontres des PME, lequel avait lieu cette année à Poitiers-Futuroscope en France.

C'est le rendez-vous multisectoriel incontournable des PME à la recherche de partenariats ou d'alliances commerciales, financières, stratégiques ou technologiques. Le Québec a attiré la deuxième plus grande délégation d'entrepreneurs avec une cinquantaine d'entreprises de toutes les régions de la province. Six entrepreneurs des Laurentides ont remporté une bourse de l'Office franco-québécois pour la jeunesse afin de les encourager à y participer. En quête de nouveaux marchés, Futurallia leur a permis de découvrir le potentiel de marché de leurs produits en Europe et de rencontrer de futurs clients et partenaires européens.

Ne manquez pas Futurallia 2008 qui aura lieu à Québec dans le cadre des festivités du 400^e anniversaire de la ville!



1. Bruno Lefebvre de SBE Chénier, Martin Lefebvre de Bois Nordex et Jean-François Ouellette de Domaine Les Hauts Bois.
2. Vesna Poljičak de Laurentides International, Simon Lacroix de Summum Woodwork Corporation et Simon Robichaud.
3. Charles Desjardins de Absolunet, Martin Lefebvre de Bois Nordex, Keven Brochu de Airfey, Simon Lacroix de Summum Woodwork Corporation.
4. Jean-Pierre Raffarin, Sénateur de la Vienne (Poitou-Charentes), France et Vesna Poljičak de Laurentides International.