

Communiqué de presse

Avec vous sur tous les continents

Lancement de la programmation automnale de SERDEX International

Alma, le 10 septembre 2008—SERDEX International donne le coup d'envoi à ses événements touchant l'exportation régionale et ses missions commerciales à l'international. Les PME manufacturières du Saguenay–Lac-Saint-Jean trouveront là, l'allié pour dépasser leurs frontières!

Une programmation de très grande qualité comblera la 11^e saison automnale de cet organisme paragouvernemental. **SERDEX International** offre aux PME régionales intéressées par les marchés mondiaux une diversité d'événements touchant le commerce international. La participation de 17 PME à la foire Aluminium Essen 2008, la tenue d'Alliance Bois, une journée dédiée à la façon de faire des affaires avec les Émirats arabes unis et le lancement du Programme de diversification des marchés : Horizon 4/32 sont là des occasions que les entreprises régionales pourront saisir afin de se développer sur les exigeants marchés étrangers. À cela, s'ajoute la disponibilité de l'équipe de SERDEX International présente pour offrir aux PME des services-conseils personnalisés. Les bureaux de SERDEX International sont situés à Alma, au centre de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean.

« Les exportations constituent le plus important facteur de croissance économique pour les pays industrialisés. Chapeau aux femmes et aux hommes entrepreneurs de la région qui posent chaque jour les jalons, chacun à leur façon, de la vitalité économique régionale. Sachez que SERDEX International est une porte d'entrée pour toutes questions touchant les activités commerciales hors Québec », explique monsieur Jean-Eudes Tremblay, président de SERDEX International.

« Nous accompagnons les entreprises dans leur développement vers les marchés extérieurs et sommes présents pour les PME de tout secteur qu'il s'agisse de projets d'exportation potentiels, nouveaux ou en consolidation », souligne madame Émilie St-Laurent, directrice générale et commissaire à l'exportation.

Bilan de l'année dernière

Le bilan des activités 2007-2008 dévoile plus de 20 activités de sensibilisation et de préparation à l'exportation, 126 services-conseils aux entreprises ont été répertoriés et 39 PME se sont envolées vers les marchés internationaux via l'organisation de missions commerciales. Par toutes ces initiatives SERDEX International est à la couleur de sa mission : dynamique et axé sur les besoins des PME.

...2/

Les activités et projets spéciaux de SERDEX International savent susciter l'intérêt des PME utilisatrices (consultez la liste ci-jointe des PME utilisatrices au 31 mai 2008).

Voici le calendrier d'automne 2008 (lisez les détails par activité dans les fiches jointes) :

Aluminium 2008 / Essen, Allemagne

20 au 26 septembre 2008 - Nbre entreprises attendues : 17

Industrie : Aluminium

Type d'événement : Mission économique pour les dirigeants d'entreprises du secteur aluminium

Site officiel : www.aluminium-messe.com

Faire affaires aux Émirats arabes unis / Saguenay-Lac-Saint-Jean

Octobre 2008 – Date officielle à confirmer - Nbre entreprises attendues : 10

Industrie : Multisectoriel

Type d'événement : Conférence s'adressant aux entrepreneurs de PME

Alliance Bois Saguenay–Lac-Saint-Jean / Saint-Prime, Canada

12 novembre 2008 - Nbre entreprises attendues : 60

Industrie : Transformation du bois

Type d'événement : Journée de conférence pour les entreprises de la 1^{re}, 2^e et 3^e transformation du bois

Programme régional de diversification des marchés : Horizon 4/32 / Saguenay–Lac-Saint-Jean

Novembre 2008 à mars 2009 - Nbre entreprises attendues : 15

Industrie : Entreprises manufacturières multisectorielles

Type d'événement : Programme d'aide aux PME voulant développer de nouveaux marchés de façon structurée

Nouveau site Web et bulletin CIBLEXPORT

Mis en ligne cette semaine, le tout nouveau site Web de SERDEX International, s'ouvre sur le slogan *Avec vous sur tous les continents*, mettant ainsi l'emphase sur l'importance des services d'accompagnement qu'offre l'organisme à titre de carrefour d'expertise vers l'international. Placez le site parmi vos favoris pour connaître l'évolution du calendrier et lire au quotidien en période de mission commerciale les nouvelles concernant notre délégation régionale. Par ailleurs, SERDEX International publie trois fois l'an le bulletin CIBLEXPORT qui met en vedette les bons coups à l'international de nos entreprises et présente trucs et astuces à l'exportation.

Nos partenaires

Saluons la collaboration à nos activités des divers intervenants socioéconomiques régionaux. Enfin, soulignons l'appui financier de nos précieux partenaires, Développement économique Canada et le ministère du Développement économique de l'Innovation et de l'Exportation et la collaboration de nos partenaires d'affaires, Raymond Chabot Grant Thornton, Desjardins, Cain Lamarre Casgrain Wells et Promotion Saguenay. SERDEX International est aussi membre du RECOMEX.

Depuis 1997, SERDEX International a pour mission d'assister les entrepreneurs du Saguenay–Lac-Saint-Jean dans leur développement vers l'international afin de favoriser l'expansion des exportations.

Mission économique

Aluminium 2008, en Allemagne : 17 entreprises sur place

Alma, le 10 septembre 2008—Dix-sept entreprises se rendront à Essen en Allemagne du 20 au 26 septembre 2008. Réalisée sous l'égide de SERDEX International et de La Société de la Vallée de l'Aluminium, cette mission commerciale permettra aux entrepreneurs de présenter leurs produits à la foire mondiale ALUMINIUM 2008.

C'est l'occasion pour nos entrepreneurs de démontrer leur savoir-faire ainsi que l'expertise développée en région. Les dirigeants des entreprises présentes auront également la possibilité d'effectuer pendant la foire commerciale de la veille technologique sur les dernières innovations mondiales du secteur de l'aluminium. Cette exposition représente enfin une opportunité pour les gens d'affaires d'élargir leur réseau de contacts à l'international.

Liste des entreprises présentes

Feront partie de la délégation présente pendant l'événement les entreprises suivantes :

Cies	Villes de provenance
RÉFRACO	Chicoutimi (Québec)
SKL Aluminium Technologie	Jonquière (Québec)
VR Alaive	St-Félicien (Québec)
MECFOR	Chicoutimi (Québec)
Groupe Uni-Spec	Chicoutimi (Québec)
Integr-AI	Alma (Québec)
Usinage SM	Chicoutimi (Québec)
Unigec	Chicoutimi (Québec)
STAS	Chicoutimi (Québec)
Alfiniti	Chicoutimi (Québec)
Harvey Industries	Chicoutimi (Québec)
REMAC	Jonquière (Québec)
Équibras	Chicoutimi (Québec)
GNA Alutech inc.	St-Laurent (Québec)
JSA Machineries	Chambly (Québec)
PCP Canada	La Baie (Québec)
Advanced Dynamics Corporation	St-Bruno (Québec)

Aluminium Essen est une foire internationale qui a lieu tous les deux ans regroupant pendant trois jours les professionnels de l'industrie en provenance des quatre coins de la planète. SERDEX International tient à souligner également l'implication du CORDA et du Réseau Trans-AI dans cette mission économique. Cette dernière est rendue possible grâce à la participation financière de Développement économique Canada, du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et du Conseil national de recherches du Canada. Visitez le site officiel de l'événement www.aluminium-messe.com.

- 30 -

Source : Mireille Bouchard, relationniste

T. : (418) 668-5500

Partenaires financiers :



Membre du :



Événement du calendrier automnal 2008

Octobre 2008 (date officielle à confirmer)

Conférence : Faire affaires aux Émirats arabes unis

S'adresse aux PME de tous les secteurs

Alma, le 10 septembre 2008—SERDEX International invite les PME de tous les secteurs d'activités à une journée complète de conférence qui permettra aux entrepreneurs de se familiariser avec le développement des affaires aux Émirats arabes unis.

Sans contredit, ce pays représente un nouveau marché potentiel pour plusieurs PME. Le *boom* de la construction a atteint 21 % au cours de la dernière année. Comme tout projet à l'exportation, la préparation est de mise avant de se lancer à la conquête de nouveaux clients. Comment évaluer le potentiel de ce marché? Quelles sont les pratiques d'affaires propres à ce territoire? Comment dénicher des partenaires fiables? Voilà un bref survol des questions qui seront abordées lors de ce séminaire.

- 30 -

Source :

Mireille Bouchard, relationniste

T. : (418) 668-5500

Cell. : (418) 482-3014

Partenaires financiers :



Membre du :



Événement du calendrier automnal 2008

Journée de conférence pour les entreprises de la 1^{re}, 2^e et 3^e transformation du bois

Alliance Bois Saguenay–Lac-Saint-Jean, 12 novembre 2008

Alma, le 10 septembre 2008—SERDEX International, C.I.D.E.L. et FPIInnovation-FORINTEK sont fiers de présenter la deuxième édition de cet événement qui s'adresse aux entreprises régionales de la 1^{re}, 2^e et 3^e transformation du bois. Ce sera l'occasion pour les participants de partager l'expérience de conférenciers actifs du secteur bois et de bâtir un réseau d'affaires. Plus de 60 entrepreneurs de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean sont attendus le 12 novembre 2008 au Club de golf de Saint-Prime.

Tout au long de la journée diverses conférences sont organisées afin de démontrer des expériences de réussites dans le secteur du bois. De plus, une exposition des différents produits du bois transformés dans la région est présentée. En participant à l'événement, les entreprises ont la possibilité de gagner une mission commerciale dans l'industrie du bois.

Pourquoi Alliance Bois?

L'industrie forestière de la région du Saguenay–Lac-St-Jean a vécu dans les dernières années des chocs importants qui l'ont amenée à une situation de crise. Dans le but de se tourner vers un avenir positif, Alliance Bois apporte un vent nouveau dans les pratiques d'affaires des entreprises.

Les retombées de l'édition 2007

- 8 conférenciers invités;
- 5 rencontres de suivi de commercialisation avec des entreprises de la région;
- Participation d'une entreprise au projet *Calgary*, initiative chapeautée par SERDEX International;
- Articles dans le magazine *Focus Bois* et le journal *Le Progrès-Dimanche*;
- 5 maillages d'affaires entre des entreprises de la région;
- Projet de développement en cours dans la MRC de Lac-Saint-Jean-Est.

- 30 -

Source :
Mireille Bouchard, relationniste
T. : (418) 668-5500
Cell. : (418) 482-3014

Partenaires financiers :

Membre du :



Événement du calendrier automnal 2008

Novembre 2008 à mars 2009 au Saguenay–Lac-Saint-Jean

Programme régional de diversification des marchés : Horizon 4/32

Alma, le 10 septembre 2008—SERDEX International est fier de lancer Horizon 4/32, un programme qui a fait ses preuves en ce qui a trait à la commercialisation de produits et à la diversification des marchés! L'entreprise qui choisira d'y prendre part positionnera ses projets de développement en participant à quatre séminaires d'une journée et en recevant, chez elle pendant quatre jours, un conseiller expert. Voilà une invitation lancée à toutes les PME de la région, de tous les secteurs.

En résumé, l'entrepreneur inscrit à Horizon 4/32 assiste à 4 séminaires et bénéficie de 32 heures de coaching individuel. La combinaison de la formation de groupe ainsi que de l'accompagnement privé en entreprise amènent des retombées concrètes sur le développement des affaires des PME. Le calendrier s'échelonne de novembre 2008 à mars 2009. Les séminaires d'une journée touchent les quatre thèmes suivants : détermination des marchés optimaux, stratégie de marketing adaptée, distribution et développement, puis vente et gestion des ventes. Lors du coaching individualisé, l'entreprise bénéficie de conseillers chevronnés disponibles, à ses bureaux, selon un horaire adapté et flexible. Dans le cadre de ce projet d'aide à la commercialisation innovateur, SERDEX International travaille en collaboration avec IDÉA PME.

Historique du programme

Implanté plus de 20 fois dans les régions du Québec, ce programme de diversification s'adresse aux PME voulant développer de nouveaux marchés de façon structurée et efficace. Ce projet est réalisé en collaboration avec la firme Marketing Six Continents qui depuis plus de 15 ans oeuvre sur le terrain avec les entrepreneurs afin de les accompagner dans leur croissance.

- 30 -

Source :

Mireille Bouchard, relationniste

T. : (418) 668-5500

Cell. : (418) 482-3014

Partenaires financiers :



Membre du :

