

À tous les directeurs de l'information,
chefs de pupitre et journalistes économiques

Internationalisez votre PME : une formation inédite offerte par le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE - 5 entreprises ont reçu leur passeport à l'international : un succès retentissant

Laval, le 12 février 2009. Les entreprises de Laval ont accès désormais à une formation inédite sur le développement des marchés internationaux. Cette formation offerte par le Centre des affaires internationales, en collaboration avec Mercadex International, permet de mettre au point une stratégie de développement ou de diversification des marchés afin que les entreprises puissent rapidement réaliser des projets à l'international. Déjà, 5 entreprises de Laval profitent de cette formation coaching en 4 étapes et ont reçu leur certification de l'étape 1. Ce certificat constitue leur « passeport » pour l'international et leur permet de poursuivre les trois autres étapes de la formation.

En effet, cette formation novatrice, développée en 4 étapes, a pour objectif d'offrir aux entreprises un encadrement rigoureux, et ce, pendant toute une année en raison de 153 heures de coaching personnalisé par entreprise et l'accompagnement d'un fiscaliste international, d'un expert en communication et de directeurs de services financiers au cours de la troisième étape.

Les étapes du projet

- Étape 1 :** Évaluer les prédispositions de l'entreprise à réaliser des affaires à l'extérieur de ses frontières.
- Étape 2 :** Déterminer et hiérarchiser les couples produit-marché les plus appropriés et formuler le meilleur modèle d'affaires.
- Étape 3 :** Évaluer le potentiel de l'entreprise par rapport à un pays spécifique et une stratégie d'internationalisation prédéterminée.
- Étape 4 :** Définir un plan stratégique et un plan tactique au sein d'un marché visé.

« C'est dans le cadre du programme de soutien aux entreprises Défi Croissance que nous avons mis en place cette formation demandée par les entreprises de Laval. Cette formation coaching est un grand succès. L'approche de Mercadex est novatrice et peut vraiment bénéficier aux entreprises en leur permettant de développer les bons marchés et d'augmenter leur retour sur investissement. L'approche consiste notamment en un transfert d'habiletés de gestion afin qu'elles puissent elles-mêmes reproduire la démarche. Donc, on aide les entreprises à cibler et à développer les bons marchés et on s'assure qu'elles puissent faire les bons choix dans le futur », de souligner Véronique Proulx, directrice du Centre des affaires internationales.

Le Centre des affaires internationales est le premier organisme au Québec à proposer cette démarche à un groupe d'entreprises. Trois partenaires publics sont

impliqués dans ce projet : le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Développement économique Canada et Emploi Québec et trois partenaires privés complémentaires à Mercadex : Samson Bélair/Deloitte & Touche, Intégrale Communication et La Banque Laurentienne.

Notons que le Centre des affaires internationales travaille très étroitement avec les entreprises de Laval et après un an, le bilan des actions est plus que positif.

Dans cette optique, soulignons que les entreprises de Laval qui ont bénéficié des services du Centre des affaires internationales ont, en 2008, augmenté leurs ventes à l'international de 3,25 M\$ et elles évaluent les retombées, suite aux activités du Centre des affaires internationales, à plus de 7,5 M\$. Toujours grâce au Centre des affaires internationales, 12 entreprises ont commencé à exporter et 17 autres ont diversifié leurs marchés d'exportation.

« Plus de 200 dirigeants d'entreprises ont bénéficié de nos services au cours de l'année, 50 % d'entre eux l'ont fait à plus d'une reprise. Pour l'équipe du Centre des affaires internationales, c'est vraiment une réussite », de souligner Mme Proulx. « En 2008, nous avons mis tout en oeuvre pour trouver des moyens novateurs pour appuyer les entreprises exportatrices dans un contexte de récession. Nous ne sommes pas déçus et nous comptons bien doubler nos efforts en 2009 pour aider celles-ci dans ce climat incertain », d'ajouter la directrice du Centre des affaires internationales.

Internationalisez votre PME

D'autres entreprises pourront être admises au projet. Pour plus d'information, contactez l'équipe du Centre des affaires internationales ou consultez le site Internet à www.lavaltechnopole.com/cailt.

-30-

Source :

Sylvie Gauthier, directrice -Marketing et communication
LAVAL TECHNOPOLE
Tél. : 450 978-5961 Cell. : 514 217-6371
sgauthier@lavaltechnopole.com

Pour information :

Véronique Proulx, directrice
Centre des affaires internationales LAVAL TECHNOPOLE
Tél. : 450 978-6507
Veronique.proulx@lavaltechnopole.com

Les entreprises accréditées :

Dynamat

Personne contact : Pierre Poulin

Site internet : <http://www.dynamat.qc.ca>

Produits :

Tapis de dynamitage fabriqués à partir de pneus recyclés. La plupart des tapis sont faits sur mesure.

Diffusions Joanel

Personne contact : Johanne Boivin

Site internet : www.joanel.ca

Principaux produits et/ou services:

Création de sacs à main et accessoires

Trois lignes de produits : UGO Santini, Joanel et Mouflon

MMC Packaging

Personne contact : Antoine Charbonneau

Site Internet : www.mmcpackaging.com

Produits :

- Équipement de jointage de bouchons
- Équipement d'assemblage des pièces multiples
- Machines à découper et à plier les bandes de bouchons inviolables
- Système de vision
- Périphériques

Sciméga Recherche

Personne contact : Andrée Marceau et François Lebarbenchon

Site Internet : <http://scimega.com>

Principaux produits et/ou services:

Sciméga Recherche se spécialise dans la gestion et la surveillance efficaces des essais cliniques en oncologie. Ils procurent les données les plus fiables de l'industrie pour aider à évaluer les thérapies.

Servitek Fenestration

Personne contact : Martin Tremblay

Site internet : <http://www.servitek.ca>

Principaux produits et/ou services :

Distributeur et fabricant de quincaillerie pour portes et fenêtres, Servitek travaille avec des fournisseurs européens depuis 1988. Les dirigeants sont donc familiers avec les transactions à l'international.