



Centre des affaires internationales LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION INTERNATIONALE



HIVER 2011-2012

CIMA International : ouverte sur le monde

Avec près de 200 employés ici et à l'étranger, CIMA International, une filiale de la firme de génie-conseil multidisciplinaire CIMA+, est née de la volonté d'exporter le savoir-faire de la société-mère. Ainsi, depuis le milieu des années 1990, CIMA+ établit des alliances stratégiques outre-mer, notamment en Afrique, où l'expertise d'ici porte ses fruits.

Vers de nouveaux sommets

À la base, les motifs poussant CIMA+ à étendre ses activités à l'international reposent sur la croissance naturelle de l'entreprise. Issue d'une culture et d'une philosophie visionnaires et engagées, la société lavalloise a été formée par les fusions successives et par l'intégration de firmes de génie-conseil, dont les carnets de route s'enracinent sur plus de 40 ans de services et de savoir-faire. Dans cet état d'esprit, il était donc normal que l'on se tourne vers l'international pour poursuivre sur cette lancée.

D'ailleurs, le dynamisme et l'expertise de CIMA+ sont reconnus hors des frontières canadiennes depuis de nombreuses années. Ses spécialistes réalisent des mandats en Amérique centrale, en Asie et au Moyen-Orient. Ces dernières années, on les retrouve en grand nombre sur le continent africain. M. Hamidou Mamadou Abdou, associé, vice-président et directeur principal de CIMA International, a multiplié les efforts pour faire connaître l'entreprise grâce à des démarches de réseautage culturellement essentielles, a ouvert de nombreux bureaux permanents et entériné des partenariats basés sur la complémentarité des expertises avec des firmes de génie locales, notamment Afrique Consult au Sénégal et Labogénie au Burundi.

« Nous avons actuellement plusieurs projets d'envergure en cours sur le continent africain, lance M. Mamadou Abdou. Par exemple, côté énergie, nous sommes un partenaire dans la conception et la construction d'une centrale énergétique neuve au Burundi, de même que la firme engagée pour la restauration d'une autre centrale au Congo. Nous offrons aussi des services urbains, que ce soit des travaux de voirie, d'assainissement et de traitement des eaux ou d'électrification, ce que nous faisons entre autres au Sénégal et au Congo. Enfin, nous sommes aussi appelés à effectuer des travaux dits de "développement rural", pour lesquels nous nous appliquons à construire des réservoirs et des digues pour l'irrigation et l'agriculture, au Rwanda et au Burundi notamment. »

En fait, les professionnels de CIMA exportent leur savoir-faire dans tous les secteurs d'expertise qu'ils maîtrisent, comme le bâtiment (stades en Algérie et au Burundi), les services urbains (transfert d'eau au Tchad), le transport (chemins de fer avec l'Union économique et monétaire ouest africaine,

Mot de la directrice



C'est le 8 novembre dernier qu'a été dévoilée la nouvelle stratégie d'Export Québec. Je salue au passage la volonté du MDEIE de reconnaître l'exportation comme un vecteur de croissance économique important. Ce nouveau programme permettra à de nombreuses entreprises lorgnant du côté de l'international d'obtenir des subventions pour le développement de nouveaux marchés, en plus de permettre aux exportateurs actuels de bénéficier du même appui pour la consolidation et la diversification de leurs marchés.

Au total, ce sont 60 M\$ sur 3 ans qui seront investis dans Export Québec afin d'appuyer les exportateurs et d'augmenter la valeur des exportations québécoises.

L'exportation est cruciale pour assurer le développement économique du Québec. En effet, la taille du marché canadien étant limitée, les entreprises doivent s'internationaliser pour assurer leur pérennité et leur croissance. Les exportations du Québec représentent le tiers du PIB, soit près du tiers de l'emploi total et 73 % de l'emploi manufacturier. Ces données ne sont pas négligeables.

À Laval, ces investissements se traduiront par des subventions additionnelles pour nos exportateurs ainsi que par un appui plus important de la part du Centre des affaires internationales pour assurer la croissance de leurs ventes sur les marchés internationaux. Je vous invite à communiquer avec mon équipe et moi-même pour en savoir davantage sur l'aide que nous pouvons vous offrir.

Véronique Proulx, MBA

Suite à la page suivante



Suite de la page 1

autoroute est-ouest en Algérie avec SNC Lavalin), l'énergie, l'industrie, les télécommunications, les nouvelles technologies de l'information et de la communication, la gestion de projets et la formation. CIMA International se distingue en adaptant ses expertises aux réalités locales, notamment pour augmenter l'impact des projets dans la lutte contre la pauvreté, particulièrement dans le monde rural. Or, ces efforts louables sont aussi la source de nombreux défis.



Construction d'un pont au Gabon, pour lequel CIMA International assure la supervision des travaux.

« D'entrée de jeu, la concurrence est très féroce sur la scène internationale, indique M. Mamadou Abdou. Il faut se bâtir une solide réputation, se faire préqualifier pour être invité aux appels d'offres, participer à des forums, soumissionner de nombreuses fois... Bref, il faut savoir faire preuve de ténacité. Nous devons aussi nous assurer que notre situation financière soit solide, puisque certains clients mettent beaucoup de temps à régler la note. »

Des partenariats responsables

CIMA International est reconnue pour l'intégration des différents acteurs, pour son approche sensée et adaptée aux besoins des collectivités de même que pour sa philosophie de partenariat reposant sur le respect et l'ouverture. L'entreprise s'assure ainsi une présence constante auprès de ses clients afin de mieux répondre



M. Kazimir Olechonowicz, président-directeur général de CIMA+, et M. Hamidou Mamadou Abdou, vice-président et directeur principal de CIMA International, en visite au bureau de Kinshasa, en République démocratique du Congo.

à leurs attentes et de favoriser le transfert de connaissances. Ses bureaux permanents en Afrique lui permettent de rayonner dans plus d'une trentaine de pays africains.

Qui plus est, CIMA International recrute et forme du personnel local afin de participer, par la création d'emplois, au développement économique des pays où elle fait affaire. Ceci contribue à pérenniser les retombées des investissements dans les pays hôtes, en lui assurant une main-d'œuvre formée selon le standard d'excellence de CIMA+. L'ensemble de ces démarches permet de consolider et de valoriser les partenariats.



Pour tout renseignement sur CIMA International, veuillez communiquer avec M. Hamidou Mamadou Abdou, associé, vice-président et directeur principal, au 514 337-2462, ou consulter le site Internet : www.international.cima.ca.

L'économie canadienne tributaire des turbulences internationales

Notre devise a passé une bonne partie de 2011 en territoire positif, se négociant au-dessus du dollar américain jusqu'à l'automne. À moins d'un événement majeur d'ici la fin de l'année, ce sera la meilleure moyenne de l'histoire de notre devise, avec peut-être même un cent au-dessus de la parité par rapport à l'USD.

Mais cette bonne performance de notre devise dissimule néanmoins une détérioration de la croissance de notre activité économique après une année 2010 enviable, lorsque comparée aux contreperformances de plusieurs autres pays. Or, il ne faut surtout pas

oublier que notre économie est grandement tributaire de ce qui se passe à l'étranger, en particulier chez nos voisins américains... Mais pas juste chez eux.

Il est clair que l'été 2011 a été difficile pour plusieurs économies, que l'incertitude entourant les finances gouvernementales de plusieurs pays n'augure rien de bon pour les prochains trimestres et qu'il faudra bien un jour tenter de rééquilibrer les finances publiques des pays occidentaux, que ce soit en réduisant les dépenses ou en augmentant les impôts. Il faut cependant dire qu'aucune des deux

L'équipe des chroniqueurs :





Modifier vos pratiques de marketing en ligne : la loi antipourriel canadienne entre en vigueur sous peu

Adoptée en décembre 2010, la *Loi canadienne visant l'élimination des pourriels sur Internet* (« LEPI ») devrait entrer en vigueur en début d'année 2012. Jusqu'à ce jour, le régime canadien rejoignait le régime américain visant à contrôler les courriels non sollicités. Il était ainsi légal d'envoyer des courriels commerciaux sans autorisation préalable du destinataire, tout en prévoyant cependant un processus de désabonnement (régime *opting-out*) où le destinataire pouvait signifier sa volonté à l'expéditeur de ne plus recevoir de courriels.

La LEPI changera du tout au tout les façons de faire et rejoindra le droit européen en matière de courriels commerciaux non sollicités. Ainsi, la LEPI exigera désormais un consentement préalable et explicite du destinataire à recevoir des courriels commerciaux (régime *opting-in*), sauf quelques cas d'exception présumant un consentement tacite. Il deviendra désormais impossible de rechercher un consentement préalable du destinataire à l'envoi de documentation commerciale en lui envoyant un courriel, un SMS, un message sur Facebook ou via un autre moyen de communication électronique ou vocal, ce qui modifiera en profondeur les pratiques d'affaires en ligne.

L'approche la plus avisée consistera à prévoir sur votre site Internet une case que l'internaute pourra cocher lui-même (et non déjà précochée) vous autorisant à lui envoyer de la documentation commerciale ou en intégrant cette option d'envoi dans le cours de la séquence d'une commande en ligne. Par ailleurs, rien n'empêche de rappeler à vos clients, en dehors d'une communication en ligne, par exemple par envoi postal ou en personne lors d'une

visite en entreprise ou en magasin, leur intérêt à rester informés sur vos produits pour les référer ensuite à votre site ou qu'ils vous retournent un courriel, selon un contenu convenu, confirmant leur volonté de recevoir vos courriels commerciaux.

La LEPI prévoit encore des critères d'identification de l'expéditeur des messages transmis et exige un mécanisme de désabonnement fonctionnel pendant 60 jours à compter de l'envoi du message avec traitement d'une demande de désabonnement dans un délai maximal de 10 jours ouvrables.

Des pénalités importantes pouvant aller jusqu'à 10M\$ par infraction pourraient être imposées, sous réserve d'une défense de diligence raisonnable. Il est donc approprié que vous conserviez un registre des consentements obtenus de vos clients ou de vos clients potentiels et même un registre des demandes de désabonnement comme élément de preuve de votre diligence.

De nouvelles pratiques de sollicitation électronique de clientèle, codifiées par des politiques d'entreprise, devraient donc être envisagées rapidement pour assurer votre conformité légale.

**jolicoeur
lacasse**
AVOCATS

© 2011, M^e Benoît Trotier
Joli-Cœur Lacasse, S.E.N.C.R.L., avocats
Tél. : 514 871-2800
benoit.trotier@jolicoeurlacasse.com

options ne représente une solution miracle pour des économies déjà en piteux état. La Grèce est probablement l'exemple le plus flagrant, mais il ne faut pas aller trop loin pour en trouver beaucoup d'autres.

Cela étant dit, l'événement le plus sous-estimé demeure selon moi la probabilité d'une guerre commerciale entre la Chine et les États-Unis. Dans un contexte préélectoral et un environnement économique où les solutions pour relancer l'économie américaine semblent épuisées, il est probable qu'un groupe de parlementaires voudra mousser sa popularité en montant le ton contre une Chine qui, sans dire qu'elle triche, ne joue pas franc jeu. C'est un jeu dangereux que personne n'a voulu tenter, la Chine demeurant dans la tête de plusieurs LE marché le plus important à développer, et ce, même si les échecs y sont plus nombreux que les réussites...

Certains prétendent que la Chine a le gros bout du bâton maintenant qu'elle finance 8 % de la dette totale du gouvernement américain, mais on pourrait se questionner sur la validité de cette affirmation lorsque l'on sait que les Américains exportent chaque mois pour 8 milliards de biens vers la Chine et qu'ils en importent pour 33 milliards. Au base-ball, n'est-ce pas celui qui tient le plus petit bout du bâton qui frappe le plus loin ?



François Barrière, MBA, vice-président au développement des affaires, Marchés internationaux.
Banque Laurentienne du Canada.
Tél. : 514 350-2910 barrieref@blcmf.com

Le coin du blogueur

Le rôle et l'impact des organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX)

En juin dernier, le Réseau des commissariats à l'exportation (RECOMEX) faisait paraître son rapport annuel. Le RECOMEX regroupe 14 organisations de promotion des exportations (ORPEX) réparties dans tout le Québec, dont le **Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE**. Né en 2001 de la volonté des membres de partager leurs expertises et réseaux de contacts internationaux, le RECOMEX est devenu « la force régionale à l'international des PME ». Voici en vrac quelques résultats présentés par le RECOMEX pour l'ensemble des ORPEX en 2010-2011 :

- l'ensemble des activités et projets des entreprises ont généré des retombées financières s'élevant à plus de 143 M\$ en ventes réalisées;
- les entrepreneurs évaluent leurs ventes potentielles à 367 M\$ pour les prochaines années;
- les ORPEX ont reçu 2500 demandes de services d'accompagnement provenant de 1077 PME, soit une moyenne de 2 fois par année par entreprise;
 - de ces entreprises, 68 % ont accru leurs capacités à l'exportation;
- 375 PME ont participé à 84 accueils d'acheteurs, missions de groupe ou individuelles;
- plus de 3200 participants provenant de 1300 PME ont participé aux formations des ORPEX.

Ces résultats démontrent la capacité des ORPEX à faire croître les ventes internationales des entreprises, ce qui génère des retombées économiques importantes dans toutes les régions du Québec.

Évidemment, les ORPEX ne sont pas les seuls intervenants dans la promotion des exportations au Québec. Les ORPEX travaillent d'ailleurs constamment en collaboration avec les différents partenaires publics et privés impliqués dans la promotion des exportations ou offrant des services aux PME exportatrices.

Les ORPEX se distinguent cependant de trois manières dans l'écosystème québécois du développement économique et de la promotion des exportations. Premièrement, les ORPEX sont les seuls organismes offrant une expertise en commerce international en région. Deuxièmement, en étant présents en région et en accompagnant les entreprises de leur région dans toutes les phases de croissance sur les marchés internationaux, les ORPEX en viennent à connaître de manière approfondie les entreprises et leurs besoins. Enfin, de par leur taille modeste, les ORPEX sont en mesure d'adapter continuellement leur offre et leurs services aux besoins des entreprises qu'elles soutiennent. Dans un tel contexte, l'ORPEX devient l'interlocuteur privilégié, une porte d'entrée pour la PME exportatrice ou potentiellement exportatrice, puisqu'elle est en mesure de mettre en place les bonnes activités et de faire intervenir les expertises adéquates au moment opportun, en fonction des besoins de celle-ci.

On peut donc conclure que les ORPEX, dont le **Centre des affaires internationales**, génèrent de la richesse et jouent un rôle majeur dans le développement économique du Québec et de ses régions. N'hésitez pas à communiquer avec nous ou à consulter le site Internet du RECOMEX pour en savoir plus.

À visiter : www.recomex.ca

Source : Rapport annuel d'activités 2010-2011 du RECOMEX



Véronique Proulx
Directrice, Centre des affaires internationales
de LAVAL TECHNOPOLE
Présidente, RECOMEX

HIVER 2011-2012
BULLETIN D'INFORMATION
INTERNATIONALE PUBLIÉ PAR



Centre des affaires internationales
LAVAL TECHNOPOLE

1555, BOUL. CHOMEDEY, BUREAU 100
LAVAL (QUÉBEC) CANADA H7V 3Z1
TÉLÉPHONE : 450 978-5959
TÉLÉCOPIEUR : 450 978-5970
COURRIEL : info@lavaltechnopole.com
INTERNET : www.lavaltechnopole.com/cait

Le Centre des affaires internationales
de LAVAL TECHNOPOLE
reçoit un appui financier de :



Développement
économique Canada Canada Economic
Development

Canada

Développement
économique, Innovation
et Exportation

Québec

CONSEILS ET RÉDACTION
INTÉGRALE
STRATÉGIE, CRÉATIVITÉ
& DÉVELOPPEMENT