



Le coin du blogueur

On en parle depuis longtemps. Voici enfin venu le temps de vous présenter le blogue du Centre des affaires internationales ! Une fois par mois, plusieurs d'entre vous recevrez nos billets par courriel. Vous pourrez également en prendre connaissance à l'adresse suivante :

www.lavaltechnopole.org/cailt

L'objectif de ce nouvel outil de communication est de vous informer, de vous transmettre des connaissances, des opinions et des constats pour vous aider à développer de nouveaux marchés. Si c'est pour vous l'occasion de découvrir l'univers du blogue, vous constaterez que celui-ci est parfaitement adapté à la réalité changeante des importateurs et exportateurs.

Vous êtes donc invités à partager vos opinions et à émettre tout commentaire susceptible d'aider les lecteurs dans leurs démarches d'internationalisation.

Dans chacune des éditions de ce bulletin d'information internationale, vous retrouverez « Le coin du blogueur » dans lequel seront publiés les meilleurs billets et commentaires parus au cours d'une période donnée. Voici donc l'un des premiers billets publiés sur notre blogue :

J'étais au Texas en juin dernier dans le cadre d'une mission commerciale¹ (... je ne vous conseille pas de voyager à ce moment de l'année puisqu'il y fait très chaud et humide). J'ai été surprise de constater à quel point le Texas s'en sort bien sur le plan économique. En fait, comme les Texans ont peu spéculé sur l'immobilier, le marché est resté relativement stable.

Il y a donc des occasions d'affaires pour les exportateurs. Voici mes notes que je partage avec vous :

- *Dallas : région peu connue de l'étranger. On y retrouve la plus grande concentration d'universitaires du Texas. Plusieurs entreprises y sont implantées dans le secteur de la recherche sur le cancer (privée et publique). Les secteurs des technologies (manufacturier, tel Texas Instruments) et de la défense sont en croissance.*
- *Houston : attire annuellement plusieurs millions en investissements. Beaucoup d'argent y est investi pour inciter de grandes entreprises à venir s'y installer et le succès semble au rendez-vous. De plus, la ville s'est donné pour objectif d'être verte, donc tous les projets de construction à venir devront être certifiés LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).*
- *Le Nord-Ouest de l'Arkansas (ce n'est pas au Texas, mais ces données démontrent le dynamisme de la région) est très dynamique et offre des opportunités aux entreprises dans le secteur de l'agroalimentaire (Tyson y est présent), de la logistique et pour les entreprises offrant des produits et services aux manufacturiers. Les résultats des manufacturiers dans cette région comptent pour 15 %, comparativement à la moyenne nationale qui est de 11 %.*

Le Texas va continuer à se développer. D'une part, la croissance actuelle amène les entreprises locales et étrangères à y investir. D'autre part, cette croissance attire des travailleurs d'autres États à migrer au Texas. On me mentionnait voir plusieurs véhicules immatriculés de la Floride. En effet, le ralentissement économique pousse les Floridiens à venir chercher du travail au Texas.

Si vous voulez en apprendre davantage sur ce marché, n'hésitez pas à poser vos questions. Vous êtes également invité à partager vos connaissances. De plus, le CAILT a fait plusieurs rencontres lors de son passage au Texas, élargissant par le fait même son réseau de contacts. Ces derniers pourront certainement vous aider à développer ou à élargir ce marché.

¹ Trois entreprises lavalloises y participaient : Mondo America, Orbi et GéoPlus.

AUTOMNE 2009
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/cailt

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



Canada



CONSEILS ET RÉDACTION
INTÉGRALE
STRATÉGIE, CRÉATIVITÉ
& DÉVELOPPEMENT

Logo FSC ici



AUTOMNE 2009

Les portes des affaires internationales toutes grandes ouvertes pour Charnières Normont

Charnières Normont, division de Normont Industriel, s'est taillé une place de choix dans les marchés où elle offre des charnières destinées à l'industrie du transport et au secteur industriel. Grâce à son siège social à Laval, à ses usines situées à Granby, Plattsburgh et Shanghai, à ses quatre centres de distribution nord-américains, à ses réseaux de fournisseurs de matière première en Allemagne, en Italie, en Turquie, en Chine, en Corée du Sud et aux États-Unis, et grâce à des clients partout dans le monde, on peut affirmer que Charnières Normont est incontestablement un joueur majeur dans son domaine d'activité.

Le siège social et le centre de design de Charnières Normont sont établis à Laval où 28 employés s'affairent à l'administration et à la conception 3D des pièces sur mesure pour l'ensemble des clients de la division. Car, contrairement à ce que les non-initiés pourraient croire, la conception d'un produit en apparence simple – à la base une ferrure permettant l'articulation de deux surfaces autour d'un axe commun – requiert une impressionnante somme de connaissances techniques. Dimensions et formes de la charnière, matériaux, amplitude du mouvement axial, type de fixation, type de fini, taille des trous, rétention de la tige, tolérance à la chaleur et aux écarts de température ne sont que quelques-unes des caractéristiques dont les ingénieurs doivent tenir compte lors de la conception d'une charnière. L'ingénierie est donc concentrée en un seul et même endroit.

La fabrication sur devis est pour sa part confiée à l'une des trois usines de Normont en fonction de la destination du produit fini. Car, comme le mentionne le président, M. John Struthers, « les coûts de transport doivent être calculés dans les coûts de fabrication de la pièce pour s'assurer que celle-ci puisse être offerte, en fin de compte, à un prix compétitif ». Il s'agit là d'un des facteurs, parmi d'autres, dont doit tenir compte l'entreprise lorsqu'elle développe un marché.

Plusieurs étapes sont nécessaires avant l'implantation d'un bureau de vente, d'un centre de distribution ou d'une usine dans une région donnée. D'abord, Charnières Normont procède à une analyse où sont évalués les besoins du marché et la concurrence. Si les perspectives sont prometteuses, l'entreprise commence les démarches pour obtenir tous les permis nécessaires à son implantation. « Cette étape peut parfois prendre jusqu'à 18 mois, affirme M. Struthers. La patience est de mise. Il ne faut pas hésiter à recourir aux services gouvernementaux canadiens soutenant l'exportation ainsi que les attachés d'affaires dans les ambassades pour faciliter

Suite à la page suivante

Mot de la directrice



Après l'été, la reprise !

Comme l'annonçait la Banque du Canada pendant l'été, l'économie canadienne a recommencé à croître après neuf mois de stagnation. L'équipe du Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE a donc mûri plusieurs projets pendant la période estivale pour faire profiter les entreprises lavalloises de la reprise.

Ainsi, nous vous proposons de découvrir le Panama et le Costa Rica par l'entremise de représentants d'entreprises de ces pays, qui viendront vous rencontrer à Laval. D'autres pays de même que plusieurs autres activités sont également prévus au calendrier d'automne. Notre objectif : vous amener à rencontrer des partenaires potentiels et à investir de nouveaux marchés tout en minimisant vos dépenses et déplacements.

En parallèle, nous vous invitons à venir lire les blogues des conseillers de votre Centre des affaires internationales. Vous y retrouverez une foule de renseignements d'actualité sur les marchés ainsi que des trucs et astuces destinés aux importateurs et exportateurs. N'hésitez pas à commenter les articles publiés et à les enrichir de votre expérience ! En guise de présentation, vous retrouverez l'un des billets en dernière page de ce bulletin.

Bonne lecture !

Véronique Proulx, MBA



Suite de la page 1

le processus.» Pendant ce temps, l'entreprise se familiarise avec la culture commerciale, comptable et bancaire de l'endroit. « Il est important de comprendre la façon dont les gens travaillent et leur philosophie par rapport à l'importation. S'adjoindre les services d'un comptable ou d'un avocat originaire du pays dans lequel ont veut s'implanter peut être très utile. Ça permet d'assimiler les nuances et ça évite quantité de mauvaises surprises », soutient l'homme d'affaires. Cette étape complétée, un bureau de vente est mis en place, qui a pour mission de développer le marché. En fonction de la réponse de celui-ci, un centre de distribution peut être ouvert par la suite pour assurer la disponibilité des pièces.

C'est d'ailleurs la procédure qu'a suivie Charnières Normont au cours des dernières années pour s'implanter au Mexique où elle a inauguré, en avril dernier, un centre de distribution en périphérie de Mexico. Les perspectives de marché semblent favorables puisque, en janvier 2010, la division mexicaine de Normont commencera à assembler des composantes et à fabriquer des pièces sur place.



Avec son centre de distribution mexicain, Charnières Normont compte 86 employés dans le monde et augmentera sous peu ses effectifs par des acquisitions ciblées au Canada et aux États-Unis, ce qui lui permettra de renforcer sa présence nord-américaine. Son plan quinquennal prévoit également le développement des marchés de l'Argentine et du Brésil, où se trouve un important bassin de constructeurs d'autobus, de trains et de machines industrielles, des clients tout désignés pour Charnières Normont qui est déjà l'un des fournisseurs de Volvo et de Bombardier.



Pour tout renseignement sur Charnières Normont, veuillez communiquer avec M. John Struthers, président, au 450 681-2884, ou consulter son site Internet: www.charnieresnormont.com.

Solutions en matière de financement pour acheteurs étrangers

Récemment, un exportateur canadien me faisait part de sa frustration à ne pas pouvoir atteindre son plein potentiel de ventes à l'étranger. « Le marché est accessible, les acheteurs ne manquent pas, mais l'accès au crédit leur est malheureusement très difficile », me disait-il. « Mais saviez-vous qu'il existe des programmes pour le financement des acheteurs étrangers ? » lui ai-je répliqué.

En effet, comme il y a toujours de nouveaux marchés à explorer et de nouvelles opportunités à saisir, et considérant que les exportateurs doivent souvent laisser filer des occasions d'affaires en raison du crédit limité de leurs clients, des solutions ont été mises de l'avant. Ces solutions novatrices sont spécialement conçues pour aider les acheteurs étrangers éprouvant de la difficulté à trouver du financement et pour permettre aux exportateurs canadiens d'augmenter leurs ventes à l'exportation.

Ainsi, Exportation et développement Canada (EDC), dont le mandat est de faciliter les échanges commerciaux entre les pays, appuie les acheteurs étrangers de produits et services canadiens en leur offrant des prêts, des garanties et des marges de crédit. Un élément à retenir: les transactions sont évaluées en fonction des retombées économiques pour le Canada.

Northstar est un autre joueur actif dans le financement des acheteurs étrangers. Un programme de financement peut être adapté selon vos besoins. Les prêts visant le financement à terme et le financement des inventaires sont à la disposition de l'acheteur dans plusieurs devises approuvées.

Ces solutions d'affaires représentent pour vous:

- un avantage concurrentiel indéniable, puisque vous aidez ainsi vos clients à obtenir du financement pour acheter vos biens et services;
- un moyen sûr et efficace d'attirer de nouveaux clients.

Pour en apprendre davantage, contactez M. Stéphane Rochon, directeur principal – développement des affaires et marché commercial, au Centre financier Desjardins de Laval en composant le 450 978-2212, poste 5205.



Hélène Morin
Directrice, développement des services internationaux
Centre des services internationaux Desjardins
Tél.: 450 672-0547
helene.morin@ccd.desjardins.com

Éliminer les frontières et augmenter la visibilité au sein de la chaîne d'approvisionnement

La libéralisation des marchés et la croissance soutenue de l'économie globale ont rendu les chaînes d'approvisionnement plus complexes à gérer. En augmentant leur volume d'affaires outre-mer, les manufacturiers locaux ont augmenté les délais au sein de la chaîne d'approvisionnement. Les clients sont pour leur part plus exigeants quant au prix et demandent un produit ou un service personnalisés dans des délais plus courts, au bon moment et au bon endroit.

L'un des principaux défis auxquels font face les entreprises est la visibilité et la transparence de la demande à travers la chaîne depuis son début. En règle générale, les acteurs de première ligne

transmettent leur demande par le lancement d'une commande, puis chaque acteur de la chaîne y répond en utilisant une approche similaire. Dans cette approche « transactionnelle », chaque joueur de la chaîne a tendance à se « protéger » et à tenir un inventaire plus élevé afin de pallier les imprévus. Cela a pour conséquence de créer un effet multiplicateur qu'on appelle communément l'effet coup de fouet. Bref, le fournisseur du début de la chaîne percevra une demande beaucoup plus grande ou beaucoup plus faible que l'acteur de première ligne.

Pour affronter ce problème, les experts du domaine ont élaboré des outils qui permettent le partage des informations sur une base

collaborative. Les systèmes CPFR (*Collaborative Planning Forecasting & Replenishment*) sont apparus sur le marché au cours des cinq dernières années. Cette technologie permet de créer une chaîne d'approvisionnement qui favorise l'échange de signaux de réapprovisionnement ainsi qu'une visibilité partagée sur la demande. Elle permet de lier les processus de gestion entre les clients et les fournisseurs, de coordonner les flux transactionnels et les activités entre les partenaires, de gérer les exceptions et de partager un point de vue commun sur la performance d'affaires.

L'émergence récente de « l'informatique dans les nuages » (*cloud computing*) démocratise et facilite à un moindre coût les échanges entre les partenaires d'affaires, ce qui simplifie la mise en place d'un processus collaboratif. Cela permet aux entreprises d'obtenir une visibilité quasi « temps réel » sur les signaux et la demande à tous les échelons de la chaîne. La combinaison de l'informatique dans les nuages et de la mise en place d'une technologie CPFR

augmente la flexibilité et l'intelligence de gestion de l'entreprise. Il en résulte des améliorations substantielles à plusieurs égards, notamment:

- augmentation de la visibilité au sein de la chaîne d'approvisionnement;
- optimisation des inventaires;
- réduction des pénuries d'inventaires;
- diminution des coûts opérationnels;
- augmentation du taux de satisfaction de la clientèle;
- accroissement des revenus.



Denis Ouellet
Associés West Monroe
Tél.: 514 798-9805
www.westmonroepartners.com

L'équipe des chroniqueurs:

