



# CENTRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES DE LAVAL TECHNOPOLE

---

## BULLETIN D'INFORMATION INTERNATIONALE

---



ÉTÉ 2008

## Les affaires internationales de SynergX passées au rayon... optique !

En seulement quatre ans, SynergX a rapidement su devenir indispensable à de grandes multinationales grâce à ses systèmes automatisés d'inspection du verre. Elle compte parmi sa clientèle des brasseurs tels que Labatt et Molson au Canada, SABMiller en Afrique du Sud et aux États-Unis de même qu'InBev en Belgique. Ses systèmes sont également implantés dans plusieurs usines européennes, asiatiques et américaines chez des fabricants de verre automobile tels que Saint-Gobain, Asahi Glass Company, PPG et Pilkington. Ses exportations représentent 85 % de son chiffre d'affaires.

Créée en 2004 par MM. Stéphane Lemieux et Ken Wawrew, SynergX se spécialise dans la conception, la fabrication et l'installation de systèmes permettant d'effectuer des contrôles de la qualité par imagerie optique. Implantés dans les brasseries, ces dispositifs vérifient l'intégrité des bouteilles. Pour l'industrie du verre automobile, ils détectent la présence de défauts dans le verre, tels que des égratignures, des bulles, des corps étrangers ou tout autre défaut créé lors de la fabrication.

Ayant œuvré respectivement dans l'industrie brassicole et l'industrie du verre, il semblait tout naturel pour Stéphane Lemieux et Ken Wawrew de développer ces niches. « Dans le passé, Ken et moi utilisions sensiblement la même technologie et avions déjà des réseaux d'affaires bien établis dans chacune de ces industries. Nous avons donc mis en commun nos atouts », explique M. Lemieux, vice-président exécutif et directeur général de SynergX.

En effet, avant de fonder SynergX, les associés avaient eu l'occasion d'établir un solide réseau de contacts à l'étranger, ce qui a facilité les démarches lorsque la nouvelle entreprise a entrepris d'exporter ses produits et son expertise. « Nous avons auparavant beaucoup investi pour cibler et développer les marchés étrangers. L'expérience acquise nous a permis d'évoluer rapidement. Pour les nouveaux exportateurs, la clé de la réussite à l'international est essentiellement une question d'investissement de temps et d'argent. Créer des réseaux d'affaires, c'est-à-dire faire du démarchage auprès de clients potentiels et conclure des partenariats, exige une présence constante », soutient M. Lemieux.

Dernièrement, SynergX s'est joint à une mission commerciale au Mexique organisée par le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE. Ce type de mission permet d'économiser un temps précieux en organisation et en recherche de clients potentiels. « Comme pour toute démarche à l'étranger, prévient M. Lemieux, c'est un investissement dont on ne voit les répercussions que de 12 à 18 mois après la mission, et cela, seulement s'il y a eu un suivi adéquat. »

## Mot de la directrice



C'est avec plaisir que nous lançons ce nouveau bulletin d'information internationale. Dans ce bulletin, vous pourrez prendre connaissance des succès de nos entreprises dans leurs stratégies d'internationalisation. En effet, les entreprises lavalloises sont fort dynamiques à l'international. Cette publication permettra de mettre en valeur leurs réalisations.

Nos chroniqueurs informeront les entreprises sur les moyens pour augmenter leur compétitivité et développer de nouveaux marchés. De plus, différentes thématiques liées aux affaires internationales seront abordées par notre équipe. En effet, le CAILT s'adresse aux entreprises qui ont des projets d'exportation et de commercialisation internationale ainsi que d'approvisionnement et d'innovation internationale.

Ce bulletin sera à présent annexé à celui de LAVAL TECHNOPOLE et tiré à 5 000 exemplaires. Il s'avère ainsi un moyen de communication efficace pour faire connaître nos entreprises à Laval, mais également dans tous nos réseaux à l'international.

Bonne lecture !

---

Véronique Proulx, MBA, directrice  
Centre des affaires internationales  
LAVAL TECHNOPOLE

*Suite à la page suivante*



## Les services du CAILT

### Un calendrier des opportunités d'affaires

Le CAILT présente régulièrement différentes activités visant à créer des opportunités d'affaires pour les entreprises.

- Cap sur les marchés : nous invitons, lors de journées thématiques, des acheteurs de différents marchés dans le monde à rencontrer les entreprises de Laval.

Six accueils ont eu lieu au cours des dernières années, permettant à plus de 200 participants de présenter leurs produits à 58 acheteurs et ainsi d'évaluer le marché.

- Missions : le CAILT organise des missions exploratoires et des missions d'affaires dans les marchés les plus pertinents pour les entreprises lavalloises.

37 missions commerciales ont été organisées au cours des dernières années, donnant l'occasion à plus de 85 entreprises de rencontrer des clients potentiels. Aciers Jean-Pierre Robert a ainsi décroché un contrat de 672 000 \$ CAD après une mission commerciale à New York.

- Formations et conférences : elles permettent aux entreprises de Laval d'entrer en contact avec les experts de notre réseau pour discuter des différents aspects des affaires internationales.

Le 8 juillet dernier, SNC-Lavalin Gulf Contractors LLC et Cansult Maunsell se sont adressées aux entreprises lavalloises afin de présenter leurs projets de construction aux Émirats arabes unis. De plus, des rencontres ont été organisées entre les participants et Cansult Maunsell.

*Suite de la page précédente*

Pour conserver les clients si chèrement acquis, il importe d'établir des relations solides et de proximité. C'est pour cette raison que SynergX, dont le siège social se trouve à Laval, a ouvert des bureaux en France, en Pologne et en Chine, en plus de celui de Toronto. L'entreprise assure ainsi sa présence dans ses marchés stratégiques, tant pour le soutien technique que pour les ventes. Elle a également inauguré des centres techniques en Chine et en Corée du Sud. Ces centres sont chargés de fabriquer certaines composantes des dispositifs d'inspection.

Au cours des prochaines années, SynergX compte consolider sa présence en Asie et s'assurer une plus grande visibilité en Amérique

### Des services de consultation sur mesure

Nous accompagnons les entreprises individuellement dans leurs stratégies d'internationalisation. Les demandes qui nous sont le plus fréquemment adressées sont les suivantes :

- recherche de clients, distributeurs, partenaires ou autres sur les marchés étrangers;
- recherche de financement pour les activités à l'international;
- recherche de professionnels tels avocats, fiscalistes, consultants en commercialisation et marketing.

Nous appuyons les entreprises en fonction des demandes formulées ci-haut, mais une foule d'autres services personnalisés vous sont offerts en fonction de vos besoins. Informez-vous !

### Nouveaux services à venir en 2008

- Guide des services : ce guide regroupera tous les programmes et les aides financières offerts aux entreprises qui œuvrent à l'international. Ne manquez pas le lancement du guide à l'automne 2008 !
- Approvisionnement international : afin d'appuyer les entreprises dans cette démarche stratégique, un service d'accompagnement sera offert à compter de l'automne 2008.
- Centre de références virtuel : le CAILT travaille actuellement à mettre en place un véritable centre de références qui sera publié sur le portail de LAVAL TECHNOPOLE ([www.lavaltechnopole.com/CAILT](http://www.lavaltechnopole.com/CAILT)).

du Nord. À plus long terme, l'entreprise songe à développer d'autres niches qui nécessiteront un transfert technologique pour d'autres types de verre.

## SynergX

Pour tout renseignement sur SynergX Technologies, veuillez communiquer avec M. Stéphane Lemieux, vice-président exécutif et directeur général, au 450 978-1240, ou consulter le site Internet : [www.synergx.ca](http://www.synergx.ca).



## Un nouveau paradigme du commerce international : le commerce d'intégration

Par Pierre Farah-Lajoie

Plusieurs industries, par exemple celles du meuble et du textile, ont longtemps refusé de reconnaître la nouvelle réalité économique. Ce n'est qu'après avoir perdu des clients importants ou constaté la fermeture d'entreprises jadis prospères que l'onde de choc provoquée par l'arrivée massive de produits manufacturés chinois a commencé petit à petit à inciter les dirigeants de grandes entreprises à réagir. Or, peu de PME se sont montrées proactives.

Aujourd'hui, la mondialisation donne lieu à de nouvelles réalités en matière de commerce international, lesquelles obligent les entreprises à se montrer plus innovatrices et à établir des partenariats afin d'accroître et de maintenir leur niveau de compétitivité.

La création de chaînes d'approvisionnement mondiales et, surtout, leur intégration, s'est peu à peu imposée comme l'un des outils incontournables du succès des entreprises évoluant sur les marchés internationaux.

En fait, pour survivre et croître à l'échelle mondiale, les entreprises ne peuvent plus simplement faire du commerce international classique qui consiste à importer ou exporter des biens et services.

Les entreprises doivent plutôt chercher à faire de la sous-traitance, de l'approvisionnement et de la commercialisation à l'international. À titre d'exemple, une entreprise qui s'approvisionne à l'étranger peut également utiliser ce réseau pour distribuer ses produits et importer une ligne de produits de son fournisseur afin de le revendre sur le marché local. D'ailleurs, le modèle d'affaires développé par SynergX est un bel exemple de commerce d'intégration.

Cette démarche nécessaire, dite de commerce d'intégration, doublée d'une ferme volonté de réussir et de prospérer, constitue la nouvelle voie des affaires à l'international.



**PFL Solutions**

Expert en commerce international

Pour en savoir davantage sur le commerce d'intégration, veuillez communiquer avec M. Pierre Farah-Lajoie, ing., M.Sc.A., PFL Solutions, en appelant au 514 497-8247 ou en écrivant à [pflajoie@pflsolutions.com](mailto:pflajoie@pflsolutions.com).

## Convention entre actionnaires : un incontournable !

Par M<sup>e</sup> Bobby Doyon

Avoir sa propre affaire, a priori, c'est une aventure de rêve ! Mais cette aventure peut aisément tourner au cauchemar pour une multitude de causes, dont les différends entre actionnaires. Cependant, il est possible d'éviter ce cauchemar grâce à la convention entre actionnaires !

Une convention entre actionnaires se veut un outil de prévention et de résolution des conflits. **C'est d'autant plus vrai lorsqu'on œuvre à l'international et qu'on souhaite que la compagnie conserve son statut de résidente canadienne et les avantages fiscaux en découlant.** Il est alors primordial de conclure une telle convention, et ce, idéalement dès la constitution ou l'acquisition de votre compagnie. Il ne faut pas attendre que l'harmonie régnant lors de l'acquisition de votre entreprise se dissipe et cède le pas à des tensions.

La convention entre actionnaires prévoit aussi des mécanismes pour assurer la pérennité de l'entreprise en cas de décès, de maladie ou d'accident, en plus de couvrir plusieurs autres aspects de la vie organisationnelle potentiellement sources de conflits.

Ajoutons qu'il est nécessaire de faire appel à un conseiller juridique pour rédiger votre convention entre actionnaires afin de s'assurer

qu'elle reflète bien vos intentions et tienne compte de vos besoins. Autre aspect non négligeable : une convention entre actionnaires bien rédigée vous permettra de réduire votre charge fiscale et celle de votre succession. À ce titre, l'apport d'un fiscaliste est également conseillé.

Mieux vaut prévenir que guérir ! Cet adage prend plus que jamais son sens en affaires puisque l'investissement que nécessite la mise en place d'une telle convention est négligeable par rapport aux tracas qu'elle vous évitera dans le futur.



**Joli-Cœur, Lacasse  
Geoffrion, Jetté, St-Pierre**  
AVOCATS

Pour en savoir davantage sur la convention entre actionnaires, veuillez communiquer avec M<sup>e</sup> Bobby Doyon, M. Fisc., Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, Saint-Pierre, S.E.N.C.R.L., en appelant au 418 681-3060, poste 2532 ou en écrivant à [bobby.doyon@jolicoeurlacasse.com](mailto:bobby.doyon@jolicoeurlacasse.com).



## Deux nouvelles réalités dans la conduite des affaires internationales

Par Bruno Séguin, conseiller, CAILT

Une des premières actions suivant l'inauguration du CAILT a été la publication de deux nouvelles fiches de synthèse intitulées *Approvisionnement à l'international, une approche stratégique* et *Développer vos affaires internationales via Internet*, livrer des résultats au rythme de vos clients! Ces deux fiches ont été rédigées grâce à la collaboration de spécialistes de chacun des domaines, M. Pierre Farah-Lajoie, de PFL Solutions, et M. Luc Gendron, d'A.R.Y.A.N.E.

### L'approvisionnement à l'international

Lorsqu'une entreprise décide d'avoir recours à l'approvisionnement international, elle se doit de mettre en place une stratégie de gestion de la fonction approvisionnement qui lui permettra de tirer les pleins bénéfices de l'approvisionnement international sans toutefois trop en subir les inconvénients. La recherche et l'intégration d'un ou de plusieurs fournisseurs à l'international exigent l'implication de toutes les fonctions de l'entreprise et la prise en considération de plusieurs facteurs, tous soulevés dans la fiche. On y présente, par exemple, les 16 étapes que devra franchir l'entreprise avant même de passer une première commande (préparation de l'équipe, définition des besoins, recherche d'un ou de plusieurs fournisseurs, négociation, etc.). On y explique également les 14 défis de l'approvisionnement dans les pays émergents.

### Le développement des affaires internationales via Internet

Internet et les nouvelles technologies de l'information fournissent plusieurs outils permettant à l'entreprise d'accélérer le développement de ses affaires à l'international et d'abolir les distances. Néanmoins, ces mêmes technologies placent le client aux commandes de la relation client-fournisseur. Pour obtenir de nouveaux clients et conserver ses clients actuels, l'entreprise devra s'assurer de livrer des résultats à leur rythme, c'est-à-dire selon leurs conditions et dans les délais qui leur conviennent, tout en exigeant la même chose de ses propres fournisseurs.



Internet doit être perçu comme un environnement d'affaires ayant une dynamique propre. La Toile permet de rechercher des clients ou fournisseurs, de faire la promotion de ses produits et services, d'entretenir les relations avec ses clients et fournisseurs, de négocier, de faire de la veille technologique et concurrentielle, de faire des transactions, etc. En ce sens, les dirigeants d'entreprises doivent prendre conscience rapidement des nouvelles technologies pouvant servir à chacune des étapes de la relation client-fournisseur et en faire un enjeu stratégique pour la survie de l'entreprise.

Pour obtenir un exemplaire gratuit des fiches de synthèse du CAILT, n'hésitez pas à communiquer avec Bruno Séguin au 450 978-5956 ou consulter le site Internet : [www.lavaltechnopole.com/CAILT](http://www.lavaltechnopole.com/CAILT).

ÉTÉ 2008  
BULLETIN D'INFORMATION  
INTERNATIONALE PUBLIÉ PAR



CENTRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES  
DE LAVAL TECHNOPOLE

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

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

Logo FSC ici