



Centre des affaires internationales LAVAL TECHNOPOLE

BULLETIN D'INFORMATION INTERNATIONALE



ÉTÉ 2009

Citagenix : une approche humaine des affaires internationales

Citagenix est une société privée lavalloise spécialisée dans la fabrication et la distribution de dispositifs médicaux destinés aux chirurgiens effectuant des greffes osseuses et tissulaires, dispositifs dont elle possède les brevets ou les droits commerciaux. Elle met ainsi en marché des technologies et des produits biologiques de pointe destinés au secteur de la santé, plus spécifiquement aux domaines dentaire et orthopédique. La PME, en affaires depuis 1997 et comptant 18 employés, est présente dans plusieurs pays grâce à un efficace réseau de distributeurs.

L'histoire de Citagenix est singulière, car elle n'a pas commencé par le ciblage d'un besoin autour duquel a été élaboré un plan d'affaires. En 1997, la pharmaceutique Hoechst Marion Roussel (maintenant sanofi-aventis) décidait de se départir de sa division dentaire. Les gestionnaires de ladite division, désireux de sauvegarder leurs emplois et ceux de leurs collègues, ont alors décidé de reprendre les rênes en fondant leur propre entreprise. « Ce qui est particulier, chez nous, c'est que nous trouvons d'abord les personnes avec qui nous voulons travailler, explique M. Nicolas Bourgeois, vice-président finances et développement des affaires. Par la suite, nous leur trouvons des tâches où elles peuvent s'épanouir tout en contribuant à l'évolution de Citagenix. » Le besoin en ressources humaines est donc subordonné au besoin de tâches.

Pour l'entreprise, le dévouement est la clé du succès. « Nous sommes très dévoués envers nos employés, et ils nous en sont extrêmement reconnaissants, ce qui se reflète dans leurs relations avec les fournisseurs et clients. Nous tenons compte de leurs besoins personnels et nous tentons de les agréer. C'est peut-être un peu cliché, mais nous formons une véritable petite famille. Nous avons d'ailleurs un roulement de personnel pratiquement nul », confie M. Bourgeois.

C'est justement parce que tout son personnel est fortement mobilisé – « heureux au travail », corrige M. Bourgeois – que l'entreprise a pu, à partir de 2000, se lancer avec confiance sur les marchés internationaux. « Nos employés étaient très motivés par les nouveaux défis, prêts à s'impliquer pour les relever. » Citagenix a donc tâté le terrain dans les congrès et les foires commerciales avec l'idée de s'allier à des distributeurs. Elle participe également à des missions commerciales, notamment avec le gouvernement du Québec en Amérique du Sud et avec le Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE en Allemagne. « C'est une démarche qui demande du temps, affirme M. Bourgeois. Les occasions de réseautage sont nombreuses, mais un lien de confiance doit ensuite s'établir entre les deux interlocuteurs. Pour cela, il faut s'intéresser personnellement à la façon dont les gens font des affaires, les conseiller, demeurer à l'écoute de leurs besoins, leur offrir de la formation. Il faut être disponible. »

Suite à la page suivante

Mot de la directrice



En attendant la reprise...

En attendant la reprise économique, votre Centre des affaires internationales multiplie les efforts et les démarches pour vous dénicher des occasions d'affaires intéressantes sur les marchés étrangers.

Tout récemment, nous vous proposons un séminaire sur les occasions d'affaires en Espagne et en Italie. Prochainement, vous pourrez vous rendre virtuellement au Brésil, en avion au Texas et rencontrer des firmes panaméenne et costaricaine à Laval. N'hésitez pas à consulter régulièrement le calendrier du Centre des affaires internationales sur le site www.lavaltechnopole.com/cailt pour tout connaître sur nos événements.

En vue de la reprise, vous pouvez aussi en profiter pour élaborer votre stratégie d'internationalisation et planifier votre développement de marché. D'ailleurs, plusieurs partenaires vous offrent des produits financiers adaptés à votre situation, pouvant optimiser vos démarches. En outre, le Centre des affaires internationales dispose de nombreuses ressources et d'une foule d'idées pour vous aider à concrétiser vos projets.

Bon été !

Véronique Proulx, MBA



Suite de la page 1

À cet égard, M. Bourgeois mentionne qu'Internet a considérablement changé la façon de faire des affaires. Le Web permet de se maintenir à jour, de s'afficher, d'échanger et d'obtenir des conseils d'autres exportateurs – comme sur le forum en ligne du Réseau du Centre des affaires internationales. Diverses applications Web permettent aussi de faire de meilleurs suivis, d'être – justement – disponible. Car, pour Citagenix, il ne suffit pas de se dévouer lorsqu'il s'agit d'établir des contacts. Tout au long de la relation d'affaires, entrevue davantage sous son aspect humain plutôt que simplement professionnel, le service doit être dévoué. « Après tout, nous évoluons dans le domaine de la santé, ajoute M. Bourgeois. En fin de compte, c'est de la santé des patients dont il est question. »

Quelques produits distribués par Citagenix : poudre d'os humain spongieux et cortical Osprey, moulin à os orthopédique Osteodisc, substitut osseux synthétique MBCP.



Aujourd'hui, Citagenix est reconnue comme une référence pour les chirurgiens œuvrant dans le domaine de la régénération musculosquelettique. Citagenix distribue plusieurs produits partout au Canada et quelques-uns aux États-Unis ainsi que dans certains pays d'Europe, du Moyen-Orient et d'Asie. Elle est également le partenaire commercial d'Héma-Québec pour la commercialisation des tissus humains. Dernièrement, elle lançait l'Osteodisc format orthopédique, un broyeur d'os humain qu'elle a elle-même conçu et fait breveter afin de réduire, par exemple, une tête fémorale en particules de 1 à 2 mm, utilisées pour les greffes osseuses lors de chirurgies orthopédiques. Les marchés ont d'ailleurs favorablement accueilli ce nouveau produit. L'entreprise continue à développer d'autres marchés tout en s'assurant de maintenir des relations personnelles dévouées avec tous ses intervenants.

citagenix
Des solutions uniques et innovatrices
à vos besoins chirurgicaux

Pour tout renseignement sur Citagenix, veuillez communiquer avec M. Nicolas Bourgeois, vice-président finances et développement des affaires, au 450 688-8699, poste 233, ou en consultant le site Internet : www.citagenix.com.

Votre organisation peut-elle tirer avantage de la combinaison APS et Lean 6 Sigma ?

Au cours des dernières années, les entreprises qui ont réussi sur la scène mondiale utilisaient la méthode LEAN 6 Sigma (PVA). Ce concept identifie les zones de « gaspillage » et les élimine systématiquement, augmentant ainsi le pourcentage d'activités à valeur ajoutée. Les approches de ce type sont généralement fondées sur des méthodes et des outils manuels, et elles fonctionnent bien dans un contexte relativement stable et pour des activités répétitives. Or, ceci pose tout un défi dans des contextes où la demande des clients est extrêmement volatile et où l'on tente d'établir des prévisions précises.

La technologie peut aider les entreprises à optimiser l'utilisation de leurs ressources (main-d'œuvre, équipements, matières et matériaux, etc.) pour répondre aux exigences du client, peu importe où il se trouve, en visant le meilleur délai de livraison, la plus grande qualité de service et le plus bas coût possible. En effet, l'élimination des limitations rattachées aux méthodes de planification manuelles peut aider une organisation à se démarquer de la concurrence et à mieux se positionner sur le marché international en assurant la pleine satisfaction de sa clientèle au moindre coût.

L'équipe des
chroniqueurs:





En matière de fiscalité, **gare aux entreprises canadiennes** qui offrent des services aux États-Unis : le 5^e Protocole

Le 15 décembre 2008, le 5^e Protocole à la convention fiscale Canada—États-Unis est entré en vigueur. Ce protocole modifie la convention fiscale et y apporte des changements importants en matière de fiscalité transfrontalière.

Pour les entreprises faisant affaires aux États-Unis, une mesure importante vise l'élargissement de la notion d'« établissement stable ».

En effet, dès le 1^{er} janvier 2010, toute entreprise qui fournira des services aux États-Unis sera considérée comme possédant un « établissement stable » aux États-Unis :

1. si les services y sont offerts par un individu pendant une ou des périodes totalisant 183 jours ou plus (dans une période de 12 mois et non nécessairement dans l'année civile) et que plus de 50 % des revenus de cette entreprise proviennent des services rendus par cet individu aux États-Unis; ou
2. si les services y sont fournis pendant une période totale de 183 jours ou plus au cours d'une période quelconque de 12 mois relativement au même projet ou à un projet connexe pour des clients résidents des États-Unis ou qui y possèdent eux-mêmes un établissement stable.

Dans ces deux circonstances, l'entreprise canadienne ne pourra plus bénéficier d'une exemption d'impôt fédérale américaine. Il faudra maintenant produire une déclaration de revenus 1120-F auprès du Internal Revenue Service (IRS), sans pouvoir y joindre le formulaire 8833 *Treaty-Based Return Position Disclosure*.

Il faut préciser que l'entreprise n'aura un établissement stable qu'à l'égard des services fournis et qui sont reconnus comme étant offerts par ledit établissement stable. Par conséquent, les autres types de revenus générés aux États-Unis, comme la vente de biens, ne seront pas visés par ces nouveaux amendements. Ces autres types de revenus peuvent néanmoins être imposables en vertu d'autres dispositions.

Notons que les entreprises de construction ne sont pas affectées par cet amendement et continueront à être assujetties à la règle selon laquelle seuls les chantiers qui durent plus de 12 mois aux États-Unis constituent des établissements stables pour les entreprises canadiennes, sous réserve des autres cas prévus par les lois actuelles.

**jolicœur
lacasse**
AVOCATS

M^e Isabelle Tremblay, avocate-fiscaliste
Joli-Cœur Lacasse S.E.N.C.R.L., avocats
Québec, Montréal, Trois-Rivières
Tél.: 418 681-7007 · 514 871-2800 · 819 379-4331
isabelle.tremblay@jolicoeurlacasse.com

Planification et ordonnancement avancés (APS): à quoi servent-ils ?

La planification et l'ordonnancement avancés utilisent des algorithmes mathématiques avancés pour faciliter la prise de décision, pour réaliser des activités d'optimisation ou de simulation en se basant sur l'ordonnancement à capacité finie, pour la planification des ressources et pour la synchronisation entre les ressources et les contraintes, matérielles et autres.

On retrouve principalement ces solutions dans les secteurs suivants :

- logistique et transport;
- ordonnancement de la main-d'œuvre;
- production manufacturière.

Une implantation APS réussie engendre généralement plusieurs bénéfices :

- amélioration considérable des délais de livraison;
- flexibilité accrue facilitant l'adaptation aux changements que vivent plusieurs entreprises exportatrices;

- réduction des coûts opérationnels par une meilleure utilisation des équipements et de la main-d'œuvre, et par la réduction des heures supplémentaires, des activités sans valeur ajoutée, des inventaires en cours et des temps de réglage de production dans le secteur manufacturier.

Le tandem APS et Lean 6 Sigma pourrait-il transformer votre entreprise ? Pour en savoir plus, consultez l'article détaillé à partir de ce lien : www.westmonroepartners.ca/content/view/534/255.



ASSOCIÉS WEST MONROE

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



Le Panama : petit pays, gros potentiel

Par Bruno Séguin, M. Sc.

Conseiller, Centre des affaires internationales de LAVAL TECHNOPOLE

En période de récession économique mondiale, il est de plus en plus difficile pour les entreprises canadiennes de trouver des marchés en croissance et relativement accessibles. Dans un contexte où les marchés d'exportation traditionnels semblent tous être au ralenti, certains petits marchés moins connus peuvent néanmoins offrir de belles occasions d'affaires.

Avec une croissance prévue entre 4 et 6 % en 2009, selon le U.S. Commercial Service, le Panama se distingue des autres économies mondiales en poursuivant sur sa lancée entamée avant la crise, son taux de croissance du PIB ayant notamment culminé à 11,5 % en 2007. À l'origine de cette croissance, on retrouve le projet de 5,25 milliards \$US pour l'élargissement du canal de Panama, qui a été lancé en 2007, suite à son entérinement par référendum en 2006. Ce projet engendre une multitude de retombées, dont des investissements en infrastructures qui devraient totaliser environ 29,6 milliards \$US sur les 5 prochaines années selon le ministère de l'Économie et des Finances du Panama. Plutôt impressionnant pour un petit pays de 3,3 millions d'habitants dont le PIB n'atteignait que 17,7 milliards \$US en 2006 !

Toujours selon les Services commerciaux américains, le Panama n'échappe pas complètement à la crise du crédit, qui menace notamment certains mégaprojets résidentiels, touristiques, commerciaux et industriels, comme la construction d'une raffinerie de 12 milliards \$US. Cependant, plusieurs projets d'investissement vont toujours de l'avant, ce qui génère des opportunités dans les secteurs de la production d'électricité, des services de santé, des services portuaires, de l'aménagement de terrain, de la construction de routes, du traitement et de la distribution de l'eau, des télécommunications et du tourisme.

En raison de son positionnement géographique très central et de son accès aux deux océans, le Panama a toujours joué un rôle primordial dans le commerce transAmérique. La construction du canal, la création de la zone franche de Colon (CFZ), la deuxième en importance au monde après Hong-Kong, et les récents efforts de privatisation et libéralisation du commerce ont renforcé l'importance de ce petit pays dans le commerce mondial.

Cette ouverture commerciale peut représenter un couteau à double tranchant, plaçant le Panama parmi les pays les plus ouverts d'Amérique latine, mais également les plus concurrentiels. Les consommateurs et les entreprises du Panama sont très ouverts aux produits étrangers, notamment américains, qui représentent environ 30 % des importations. Plusieurs projets de construction sont également pilotés par des entreprises de pays déjà bien implantés au Panama, comme les États-Unis, l'Allemagne, l'Espagne, la France, le Costa Rica, la Colombie, l'Argentine, le Mexique et le Guatemala. Un exportateur lavallois devra donc être persévérant et offrir des prix très concurrentiels afin de se tailler une place sur ce marché à fort potentiel.

Avant à ceux qui aimeraient en savoir plus sur ce marché, le Centre des affaires internationales compte organiser très prochainement un déjeuner-conférence sur les occasions d'affaires dans le secteur de la construction au Panama et au Costa Rica.

ÉTÉ 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/caitl

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