INNOV & EXPORT MAG

Première édition 2019



- Qu'est-ce que la cobotique ?
- Le partenariat Innov & Export PME-UQAR
- Connaissez-vous les *chatbots* ?
- Les nouveaux Incoterms® arrivent au 1er janvier 2020
- Comment être performant avec l'assurance-crédit
- Entrevues : 4 PME qui se démarquent !

INNOVATION - PRODUCTION | COMMERCIALISATION - MARKETING | EXPORTATION - LOGISTIQUE

innovexportpme.com

INNOV & EXPORT PME
Notre Expertise › Votre Croissance

SOMMAIRE

3 Qu'est-ce que la cobotique ?
Entrevue : Total fabrication

4 Le partenariat Innov & Export PME-UQAR : un plus pour l'innovation et pour la formation

5 Les nouveaux Incoterms® en 2020
Entrevue : Le Labo - Solutions Brassicoles inc.

6 Exporter aux États-Unis : quelques points d'ordre juridique à ne pas oublier

7 Un plan et une stratégie marketing, est-ce la même chose ?

8 Immigration : Le BSL a tous les atouts en main

9 Une collaboration bénéfique aux entreprises de la région

10 L'innovation au service de la productivité
Un peu d'amour pour votre efficacité

11 Comment être un entrepreneur performant avec l'assurance-crédit

12 Connaissez-vous les *chabots* ?
Le transfert des connaissances

13 Développement Économique Canada

14 Ministère de l'Économie et de l'Innovation - Québec

15 Ce que devient Innov & Export PME depuis 1996 - Des résultats éloquents !

Les articles qui paraissent dans INNOV & EXPORT MAG sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs.

Toute reproduction ou tout extrait de ce magazine n'est permis qu'avec l'autorisation écrite de l'éditeur.

L'équipe d'INNOV & EXPORT PME remercie ses partenaires et tous les collaborateurs pour cette édition.

Rédactrice en chef : Karen Guimond
Révision linguistique : Julie Gaudreault - alalettre.ca
Graphisme et mise en page : Mélanie Ouellet

ÉDITORIAL





Caroline Dodier,
directrice générale d'Innov & Export PME
et chargée de projet innovation

Carole Doussin,
commissaire à l'exportation

L'ACTUALITÉ EN INNOVATION ET EN EXPORTATION

Saviez-vous que notre organisation compte maintenant 23 ans d'expérience en soutien à l'innovation et cinq ans d'accompagnement en commercialisation et en exportation auprès des PME du Bas-Saint-Laurent ? Nous créons cette publication annuelle pour compléter l'offre de services que nous proposons aux entreprises de la région. Notre équipe est très fière de vous présenter le tout premier Innov & Export Mag !

Dans notre magazine, vous trouverez des articles sur l'importance, pour innover, de travailler sur l'automatisation des procédés industriels en entreprise, entre autres par les solutions qu'offre la robotique collaborative, sur l'actualité mondiale et ses impacts en matière de commerce international, tout comme sur les petits et grands changements qui vous demandent une adaptation constante, par exemple les principes à connaître pour préparer son entreprise à accueillir un nouvel équipement.

Nous avons l'ambition de vous fournir une information utile et adaptée à la réalité des entreprises, liée aux grands thèmes qui traversent tout au long de l'année l'actualité de l'innovation et de l'exportation : l'industrie 4.0, la productivité, l'acquisition d'une nouvelle technologie, les accords internationaux, les nouveaux Incoterms® et le marketing international, notamment. Nous souhaitons aussi vous faire découvrir les retombées économiques que notre organisation apporte chaque année à notre région.

Tour d'horizon de 2019

Commençons par l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). En vigueur dans sept pays au moment de rédiger cet éditorial, ce nouvel accord ouvre la porte aux entreprises canadiennes sur 10 pays comptant 495 millions de consommateurs et 13,5 % du PIB mondial. À l'issue du G20 de Buenos Aires en novembre 2018, mentionnons aussi le nouvel Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), qui a enfin été signé après de très nombreux rebondissements et quelques sueurs froides. Cet accord sauvegarde notamment le traitement national canadien ainsi que le maintien d'une commission indépendante pour le règlement des différends commerciaux. L'actualité récente est aussi marquée par l'affaire Huawei et des obstacles inattendus pour développer ou pérenniser des affaires en Chine. Cependant, gardons à l'esprit ce que nécessite l'export : toujours être sur ses gardes, rester à l'affût et s'adapter.

Du côté de l'innovation, le Canada s'affirme aussi ! Soulignons le lancement de l'initiative des supergrappes d'innovation, mais aussi le soutien des grandes idées avec les programmes Solutions innovatrices Canada, pour aider à résoudre les défis de demain. Plus près de nous, les centres collégiaux de transfert technologique (CCTT) collaborent à des projets innovants avec les PME de la région. Ils leur permettent d'intégrer de nouvelles technologies à leurs activités, pour ainsi créer de la valeur ajoutée à leur offre commerciale et mieux réussir au moment d'exporter. La robotique collaborative est l'une des voies d'avenir en cette matière. Notons aussi les collaborations entre Innov & Export PME et l'Université du Québec à Rimouski pour la fabrication d'équipements sur mesure destinés aux PME du Bas-Saint-Laurent ou pour répondre à diverses problématiques de productivité.

L'actualité internationale et innovante est abondante cette année! C'est donc sur ces changements, améliorations et nouveautés que nous poursuivrons cette année 2019, sous le signe de l'accompagnement et de la préparation !

Quoi de neuf chez Innov & Export PME ?

Des changements positifs chez Innov & Export PME ! Notre équipe s'est agrandie : soulignons l'arrivée d'une coordonnatrice à temps partiel et celle d'une conseillère en efficacité opérationnelle à temps complet pour nous aider à répondre à la demande grandissante des entreprises bas-laurentiennes.

L'année 2019, c'est aussi une offre plus structurée et plus complète pour les services en innovation et en commercialisation et exportation. Le soutien aux entreprises, en robotique collaborative, en amélioration des opérations et dans le secteur agroalimentaire, par le service agri-conseil, font partie des changements bénéfiques de 2019. Il en va de même pour notre site Web, que nous avons repensé pour mieux servir les entreprises de la région : www.innovexportpme.com.

Préparez-vous !

L'équipe d'Innov & Export PME vous souhaite une bonne lecture de cette première édition! Contactez sans tarder nos experts pour approfondir l'un des sujets des articles de notre magazine ou pour toute problématique touchant votre entreprise en innovation, en commercialisation ou en exportation!

Caroline Dodier,
directrice générale
et chargée de projet innovation



QU'EST-CE QUE LA COBOTIQUE ?

Vous avez bien lu ! Le terme « cobotique » est un mot-valise pour désigner la « robotique collaborative ». Les entreprises manufacturières du Bas-Saint-Laurent qui souhaitent augmenter leur productivité avec l'industrie 4.0 doivent se questionner sur la pertinence de se tourner vers la cobotique dans leur secteur de production industrielle.

Qu'est-ce que c'est, un robot collaboratif ? La technologie utilisée pour la conception de robots collaboratifs se distingue de celle des robots industriels conventionnels par ses caractéristiques pour ainsi dire *user friendly*.

Des bénéfices en santé et sécurité

D'une part, ces robots sont conçus pour augmenter la sécurité des travailleurs en usine. C'est l'une de leurs caractéristiques intrinsèques. Par exemple, ils possèdent un système de détection de force permettant un arrêt automatique des mouvements lors du dépassement d'une situation donnée. D'autre part, ils se distinguent par la facilité de la programmation : ces robots ont la particularité de ne pas requérir d'ingénieurs ou de techniciens pour leur mise en application quotidienne. En effet, aucune technologie robotique n'offre autant de souplesse d'utilisation, de rapidité d'adaptation et de faibles coûts d'implantation.

Les industriels en PME l'auront compris : l'installation en usine d'une technologie de cette nature pourrait solutionner les difficultés de recrutement de personnel éprouvées par bon nombre d'entreprises. En changeant les processus de production et en mettant la technologie au centre des tâches de production, il devient possible d'éliminer les tâches dangereuses et routinières, celles qui causent le plus de blessures.

En plus d'offrir un environnement de travail en usine plus sécuritaire, l'implantation de la robotique collaborative change la donne pour offrir des emplois qui stimuleront davantage les plus jeunes travailleurs intéressés par l'automatisation. Se tourner vers une exécution différente des tâches par la cobotique élimine le travail continuel manuel et met l'innovation au centre des emplois en usine.

Vers une meilleure productivité

Les chiffres parlent aussi en faveur de la robotique collaborative. Les entreprises qui ont effectué le passage à l'industrie 4.0 ont amélioré leur production de 60 %, baissé leurs coûts de production de 50 % et amélioré la qualité de leurs produits de 42 %.

Ces résultats encourageants font réfléchir les dirigeants d'entreprises du Bas-Saint-Laurent. Un sondage nous indique que les entreprises ont toutefois besoin de support pour faire progresser leur projet d'automatisation et trouver des solutions innovatrices d'organisation de la production.

Vous pensez avoir besoin d'aide pour franchir l'étape de la réflexion nécessaire à l'implantation d'un tel projet ? Contactez-nous pour savoir si votre entreprise est prête pour la cobotique. Notre équipe est votre meilleure ressource pour passer à la prochaine étape.

ENTREVUE

TOTAL FABRICATION PURE®

- **Développeur, fabricant et emballeur de produits ménagers écologiques**
- **Propriétaire de la marque PURE®**
- **Fabricant de marque privée pour le nettoyage et les produits cosmétiques**
- **75 000 pieds carrés d'usine**
- **Fondée en 2005**
- **15 personnes employées**

ECOCERT ENGAGEMENT CLIMAT



Décrivez-nous le projet réalisé (ou en cours de réalisation) en innovation – production chez Total Fabrication.
Nous sommes en train d'optimiser nos postes de travail dans l'usine et de planifier l'implantation d'un projet de robot collaboratif.

En quoi ce projet innovant peut-il changer votre entreprise ?
Ce projet nous permettra d'augmenter notre capacité de production et de réduire les tâches manuelles répétitives effectuées par notre équipe de production.

Quels ont été les obstacles ou les enjeux rencontrés ?
L'enjeu majeur est de bien établir nos besoins et de mettre en place en usine la disposition des lieux et les équipements qui nous permettront de poursuivre notre croissance rapide.

Quel rôle a joué Innov & Export PME dans votre projet ?
Innov & Export PME a joué un rôle clé en nous proposant des plans d'usine, en nous mettant en contact avec un fournisseur de robots collaboratifs et en analysant avec notre équipe la meilleure manière d'intégrer le tout. Comme nous connaissons une forte croissance, notre équipe a pu déléguer des tâches importantes aux gens d'Innov & Export PME pour la mise en œuvre du projet. L'expertise des gens d'Innov & Export PME a aussi permis de rassurer notre équipe sur le choix des équipements et sur les prises de décisions relatives au projet.



Jean Brousseau,
professeur au Département
de mathématiques, informatique et génie

LE PARTENARIAT INNOV & EXPORT PME-UQAR : UN PLUS POUR L'INNOVATION ET POUR LA FORMATION

Le saviez-vous? Innov & Export PME n'est pas seulement la partenaire naturelle des PME. Elle est également une alliée essentielle de l'Université du Québec à Rimouski (UQAR). Depuis ses débuts, Innov & Export PME s'est donné comme objectif d'appuyer l'innovation dans les entreprises en impliquant autant que possible les étudiants et les étudiantes en génie dans le cadre de stages et de projets. Cette organisation est très bien placée pour identifier des projets dont la nature, l'envergure et les défis cadrent avec le contexte universitaire.

Formés pour innover

L'UQAR a choisi de placer le génie de la conception au cœur de sa stratégie de formation et de recherche. Depuis 2006, elle détient une chaire en génie de la conception financée par le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada. Son objectif est de former des ingénieurs concepteurs en partenariat avec l'industrie. Si l'UQAR a démarré son premier programme en génie il y a 25 ans, en 1994, son développement soutenu lui permet d'offrir aujourd'hui quatre programmes de baccalauréat en génie (génie mécanique, génie électrique, génie des systèmes électromécaniques et génie civil, avec option en génie côtier) et des programmes de maîtrise et de doctorat en ingénierie.

La forte demande pour les services d'Innov & Export PME et de la chaire en génie de la conception confirme les besoins des PME de transformer leurs idées en innovation. Pour y répondre, les deux partenaires valorisent le potentiel scientifique, technique et humain du milieu universitaire : ils partagent un ingénieur expérimenté en conception des systèmes dont le rôle est de soutenir le développement et l'innovation dans les PME tout en travaillant avec les étudiantes et les étudiants mandatés de réaliser les projets.

Un partenariat bénéfique pour les entreprises

La chaire en génie de la conception, en collaboration avec Innov & Export PME, qui est la porte d'entrée des projets des entreprises, soutient en effet la réalisation de 15 à 20 projets de développement par année. Les trois quarts conduisent à des prototypes physiques fonctionnels. Dans les autres cas, les mandats sont davantage centrés sur la production d'études de conception (avant-projet, faisabilité, plans et devis).

La qualité des projets réalisés jusqu'à présent confirme l'intérêt de la collaboration mise en place. Par exemple, un étudiant de quatrième année a développé une machine qui uniformise la qualité du sablage des bandes champ. Cet équipement remplace un poste de travail où l'opération était faite manuellement. Cette machine approuvée CSA a été conçue en fonction des besoins du client et fabriquée en utilisant les techniques de conception et de fabrication les plus modernes.

Un modèle de collaboration gagnant

Ce partenariat est un modèle de collaboration gagnant pour toutes les parties en présence. Pour l'UQAR, le lien fort avec le milieu permet de développer une plus grande capacité de R & D centrée sur les besoins de la région et de préparer les futurs ingénieurs à travailler dans les entreprises de la région.

Pour les entreprises, c'est un accès direct à la créativité et aux compétences techniques des étudiantes et étudiants en génie. Pour les ingénieurs en formation, le fait de travailler à des projets concrets développe leurs compétences pratiques et leur employabilité. Innov & Export PME a pour sa part accès à un parc technologique de pointe et accroît sa capacité d'intervention auprès des PME grâce à cette collaboration.

ENTREVUE

TremTech

Spécialiste de la fabrication de planchers de bois franc huilé, de moulures et de boiseries, particulièrement en frêne et en pin



Fondée en 2005
14 personnes employées

Décrivez-nous le projet réalisé (ou en cours de réalisation) en innovation – production chez Bois Tremtech.

Nous avions des rebuts de bois appelés délignures. Il s'agit des restes des coupes de bois longs de 72'' à 96'' de plus d'un pouce d'épaisseur par environ un quart de pouce de largeur. Les délignures étaient broyées et utilisées comme litière pour les fermes. Ce produit ne valait presque rien. Dans le cadre de ce projet, nous avons créé une scie et un système pour ensacher les délignures, ce qui nous permet de vendre des sacs de bois d'allumage.

En quoi ce projet innovant a-t-il changé votre entreprise ?

La valeur des ventes de sacs de bois d'allumage est très minime. Il faut les manipuler le moins possible pour avoir une rentabilité. Les équipements actuellement sur le marché sont conçus pour des usines à grand volume. Pour notre part, le tout devait rester simple et facile à l'emploi.

Quels ont été les obstacles ou les enjeux rencontrés ?

La coupe de longueur précise fut un enjeu. L'ensachage aussi, car le bois est pêle-mêle et doit bien se corder dans les sacs.

Quel rôle a joué Innov & Export PME dans votre projet ?

Innov & Export PME a fait preuve de leadership dans le projet : nous avons été consultés lors des moments « go no go ». Pour la suite du projet, Innov & Export PME a eu un rôle de sous-traitant.



Guillaume Michaud, propriétaire et directeur des ventes
Témiscouata-sur-le-Lac (secteur Notre-Dame-du-Lac)
tremtech.ca

LES NOUVEAUX INCOTERMS®

ARRIVENT AU 1ER JANVIER 2020

Carole Doussin,
commissaire à l'exportation



Chaque décennie, la Chambre de commerce internationale actualise les Incoterms® *(International Commercial Terms)*, les conditions internationales de vente. Habituellement, le comité de révision n'inclut que des européens. Pour la première fois en 2019, ce comité compte des représentants chinois et australiens.

Selon l'information disponible présentement, certains Incoterms® vont disparaître. C'est le cas notamment de EXW (Exwork – sortie usine), qui posait des problèmes juridiques par rapport à la responsabilité du chargement à l'usine et à l'émission des documents de départ. Le FAS est un autre des Incoterms® qui devraient disparaître, car il n'est quasiment pas utilisé, ni par les importateurs ni par les exportateurs.

Le FCA et le DDP devraient être scindés en deux. Le FCA se déclinerait alors pour le transport terrestre et pour le transport maritime, car de tous les Incoterms®, il est le plus utilisé dans le monde – il l'est autant que le DAP. Le DDP, pour sa part, devrait dorénavant s'appeler DTP *(Delivered at Terminal Paid)* et DPP *(Delivered at Place Paid)*. Cette distinction sur le lieu de livraison dans le pays d'arrivée devrait permettre de limiter les problèmes de calcul de droits de douane en fonction de la distance parcourue dans le pays de destination.

Le FOB et le CIF pourraient être reformulés, comme dans la version de 2000, et ce, pour de nouveau être adaptés au transport par conteneur, ce qui n'était pas le cas dans la version de 2010. Rappelons que c'est plus de 80 % des échanges maritimes qui se font par conteneur dans le monde : il est donc nécessaire de mettre en place des Incoterms® maritimes adaptés à la réalité des échanges internationaux.

Enfin, il y aurait création d'un tout nouveau venu parmi les Incoterms® : le CNI *(Cost and Insurance)*. Il diminuerait l'écart entre le FCA et le CFR/CIF pour proposer une assurance sans inclure le fret principal pour l'exportateur. Ainsi, le risque serait transmis à l'importateur dès le port de départ.

Selon l'information dont on dispose au moment de mettre sous presse, le comité de révision serait en train de travailler des points plus précis qui seraient inclus dans la future version des Incoterms® 2020, soit la sécurité des transports, la relation avec les contrats de vente à l'international (notamment pour les déclarations fiscales) et aussi les règlements sur les types d'assurances-transport.

En terminant, notez bien qu'au 1er janvier 2020, ce seront les Incoterms® version 2020 qu'il vous faudra utiliser.

Pour toute question, contactez-nous ou surveillez notre formation à venir sur les Incoterms® !

ENTREVUE

Année de fondation : 2015
Direction : Maxime Clément
Nombre de personnes employées : 8
Champ d'expertise : Production de microorganismes sur mesure pour l'industrie de la bière (levures et bactéries)
Secteur d'activité : Agroalimentaire

le Labo
solutions brassicoles inc.

L'EXPORTATION, UNE AFFAIRE DE PRÉPARATION

Maxime Clément
DG & Copropriétaire

Le Labo - Solutions Brassicoles
1660, rue de la Ferme
La Pocatière (Québec)
G0R 1Z0 Canada

microlelabo.com
Cellulaire : 581 983-9870

L'exportation prend quelle place dans les activités de votre entreprise ?
Le Labo – Solutions Brassicoles inc. réalise des productions sur mesure de microorganismes (levures et bactéries) pour les fermentations. Nous sommes seuls dans ce marché au Québec et une seule autre entreprise du genre existe au Canada. Avant notre arrivée, les microbrasseries s'approvisionnaient majoritairement d'entreprises de la côte Ouest américaine. Ainsi, pour la forte majorité des microbrasseries canadiennes, notre offre permet de rapatrier nationalement cet ingrédient essentiel à leur produit. Nous pensons donc étendre nos ventes à l'extérieur du Québec.

Qu'avez-vous trouvé le plus difficile dans vos démarches d'exportation ?
Pour notre entreprise, l'exportation est avant tout un défi logistique. Nos microorganismes sont un produit alimentaire. Ils sont périssables et très sensibles à leur environnement immédiat. Nous devons nous assurer qu'ils arrivent en quelques jours chez nos clients, sans avoir été maltraités ou oubliés dans un entrepôt trop chaud ou trop froid. Ce défi est d'autant plus exigeant avec l'accroissement de la distance parcourue. Pour cette raison et compte tenu des défis réglementaires pour expédier un produit vivant hors frontière, nous n'avons pas encore tenté de vendre nos produits à l'extérieur du pays. Lorsque nous serons en mesure d'expédier nos produits sans erreur logistique jusqu'en Colombie-Britannique, nous saurons que nous aurons atteint cette prochaine étape de notre développement.

Quel rôle l'équipe d'Innov & Export PME a-t-elle joué dans vos démarches ?
L'expertise d'Innov & Export PME est arrivée au bon moment pour notre entreprise. Après avoir obtenu organiquement quelques clients à l'extérieur du Québec (Ontario, Nouveau-Brunswick), nous avons compris le potentiel d'exportation de nos produits. C'est pourquoi nous avons intégré le Réseau exportation, dirigé par Innov & Export PME. Conjuguant formation et accompagnement, l'équipe du Réseau exportation nous a permis de grandement accélérer l'organisation de nos démarches, tout en nous prévenant des différents défis et obstacles que nous allions rencontrer sur ce chemin. Plus nos activités s'étendent géographiquement, plus il est difficile d'assurer le respect de nos normes de qualité. Il est d'autant plus important, pour réussir, de bien nous organiser. Nous ne voulons pas nous y casser les dents !



Micheline Dessureault,
Me Micheline Dessureault, Joli-Coeur Lacasse Avocats Avocate et agent de marques de commerce, micheline.dessureault@jolicoeurlacasse.com



EXPORTER AUX ÉTATS-UNIS : QUELQUES POINTS D'ORDRE JURIDIQUE À NE PAS OUBLIER

Avec la stabilité retrouvée par le nouvel accord de libre-échange, beaucoup d'entreprises amorcent une démarche de premières exportations aux États-Unis ou décident d'accentuer le mouvement pour prendre une plus grande part de ce marché gigantesque.

Voici une liste, évidemment non exhaustive, de points à ne pas oublier d'un point de vue légal :

• avez-vous pensé à l'enregistrement de vos marques de commerce aux États-Unis, mais aussi à effectuer préalablement une recherche exhaustive de disponibilité de vos marques avant de débuter vos premières ventes ? En effet, si votre marque porte à confusion avec celle d'une autre entreprise, vous vous exposez à des poursuites en contrefaçon, à la saisie de vos produits et à des recours en injonction et dommages-intérêts. Saviez-vous que plus de 400 000 marques sont déposées annuellement auprès de l'United Patent and Trademark Office ? Il est donc de plus en plus difficile de trouver des marques qui ne sont pas déjà protégées.

• avez-vous fait analyser les impacts fiscaux possibles de vos ventes aux États-Unis ? Vous pourriez en effet avoir à payer de l'impôt fédéral, de l'impôt dans les états où vous faites affaire ou encore avoir à charger et remettre de la taxe de vente étatique. La fiscalité américaine est complexe et certaines façons de faire peuvent entraîner facilement des conséquences fiscales, par exemple signer vos contrats aux États-Unis, livrer avec vos propres camions ou encore vendre vos produits par internet.

• avez-vous adapté votre documentation commerciale au marché américain, tels vos documents de soumission, factures, garanties, manuels d'installation/maintenance ? Plusieurs clauses doivent être modifiées pour tenir compte des différences juridiques, monnaies, passage à la frontière, indemnisation, etc.

La documentation promotionnelle doit aussi être bien revue et les brochures et catalogues expédiés du Canada devront porter la mention « Printed in Canada ».

• avez-vous obtenu les protections nécessaires en matière d'assurances pour vendre vos produits ou offrir vos services aux États-Unis, avec des montants plus élevés ? Les poursuites sont fréquentes aux États-Unis, pour des sommes importantes, et il vous faut donc une couverture adéquate.

• avez-vous effectué une restructuration de votre entreprise ou à tout le moins fait examiner la possibilité de faire des modifications corporatives, tant pour maximiser la fiscalité que pour diminuer les risques de faillite en cas de poursuites américaines ? Les poursuites y sont souvent pour plusieurs millions de dollars et il devient difficile de maintenir la confiance de vos institutions financières appelées à financer votre entreprise.

• vos produits répondent-ils aux normes américaines ? Si des normes américaines obligatoires existent pour votre produit, vous devrez vous y conformer. Le marquage d'origine du produit doit aussi être fait correctement.

• si vous engagez des agents/représentants américains pour faire la promotion de vos ventes, ceux-ci seront-ils vraiment considérés comme des indépendants ? La majorité des agents étant des individus et non des compagnies, les risques qu'un agent soit considéré comme un employé existent, auquel cas ceci pourrait avoir un impact pour votre entreprise en terme de fiscalité américaine, mais surtout vous rendre assujetti aux lois de l'emploi de l'état de cet agent, avec toutes les obligations que cela comporte.

• il est donc essentiel de bien rédiger les ententes pour éviter cette situation et de s'assurer que le mode d'affaires, au quotidien, reflète aussi l'indépendance de l'agent, et cela, tant que l'entreprise n'est pas prête à être un véritable employeur aux États-Unis.

• les contrats de distribution sont aussi des contrats qu'il est essentiel de mettre en place, puisqu'ils comportent toutes les conditions de vente de vos produits pour toutes les commandes futures du distributeur. Ce type de contrats, tout comme celui d'agent/représentant, comportent de nombreux pièges dans leur négociation et il est malheureusement très fréquent que ces ententes doivent être résiliées ou non renouvelées, pour divers motifs. Les clauses de ces contrats devront être bien rédigées pour minimiser les risques de poursuites et permettre à l'exportateur de continuer ses exportations.

• les règles migratoires sont restrictives et sévèrement appliquées à la frontière. Il y a de nombreuses conditions et exclusions qui peuvent entraver la possibilité pour votre entreprise d'envoyer ses employés aux États-Unis. Il est donc essentiel de consulter pour savoir ce qui est permis ou ne l'est pas. Il est par exemple interdit de se rendre réparer un équipement vendu après la fin de la période de garantie. La formation et l'installation doivent quant à elles faire partie intégrante du contrat de vente original d'un équipement, et certaines activités demeurent néanmoins interdites, par exemple les travaux de raccordements électriques à l'immeuble. Il faut donc bien comprendre ce qui s'applique à sa propre entreprise, et ce, avant de signer le contrat avec un client.

• le marché américain est un marché très concurrentiel, où tout ne se gagne pas seulement en prenant avantage du taux de change favorable. Les entreprises doivent être bien préparées, mettre en place les bons outils et la documentation adéquate. Elles doivent faire face à toute une législation supplémentaire et différente de l'environnement québécois et se doivent de respecter ces législations.

• notre équipe de commerce international et de fiscalité est en mesure de vous accompagner sur ce marché, tout comme sur les autres marchés internationaux, y compris avec nos cabinets affiliés dans plus de 60 pays.

© 2018-2019, Me Micheline Dessureault
Avocate et agent de marques de commerce
Directrice des départements de propriété intellectuelle et affaires internationales
micheline.dessureault@jolicoeurlacasse.com

Karen Guimond,
conseillère en communication
et marketing



UN PLAN MARKETING ET UNE STRATÉGIE MARKETING, EST-CE LA MÊME CHOSE ?

Eh bien non. Et voici la différence. Un plan marketing, c'est ce qui définit l'application de la stratégie marketing. Le plan représente ce que vous voulez réaliser au cours d'une période de temps donnée, alors qu'une stratégie marketing est concentrée sur ce que vous allez faire. Ce sont les tactiques concernant le prix, la distribution, le produit et la promotion marketing.

Pourquoi réfléchir à son marketing ?

Le marketing est indispensable au développement de votre entreprise. Il vous permet de cerner les attentes de vos clients, de les satisfaire et, par là, d'assurer votre rentabilité et votre pérennité. Diriger une entreprise sans plan marketing et sans stratégie, c'est comme tenter de faire une recette sans connaître les quantités ni la méthode de préparation. Vous obtenez un certain résultat, mais vous risquez de faire de nombreuses erreurs coûteuses, de perdre du temps et de l'argent.

Avec une bonne préparation marketing, vous vous assurez que chacune de vos actions est alignée sur vos objectifs d'affaires, que vous répondez aux besoins et attentes de vos clients, dans le bon marché, à des prix fixés selon la juste valeur de vos produits ou services. Vous avez la meilleure recette pour votre entreprise.

L'équipe d'Innov & Export PME vous accompagne pour développer et structurer votre recette marketing : soyez prêt à vendre plus et mieux !



PÂTISSERIES & GOURMANDISES
D'OLIVIER

Année de fondation : 2011
Direction : Sandrine et Olivier Duplessy
Nombre de personnes employées : 6
Champ d'expertise : Pâtisserie artisanale haut de gamme
Secteur d'activité : Boulangerie pâtisserie artisanale, commerce de détail

Volet marketing agri-conseil

1. Quel projet de commercialisation-marketing avez-vous réalisé ?
Nous avons eu recours aux services d'Innov & Export PME pour réaliser notre stratégie de commercialisation et structurer notre plan marketing, afin de définir notre plan d'action.

2. En quoi ce projet a-t-il changé votre entreprise ?
Avec l'expertise de notre conseillère en marketing, nous nous sommes donné des objectifs réalistes avec un plan pour les atteindre. Cette démarche a redéfini le cadre de l'entreprise.

3. Qu'avez-vous trouvé le plus difficile dans vos démarches marketing ?
Trouver le temps de mettre cela sur papier en voyant à nos fonctions et à nos obligations journalières! La conseillère nous a guidés en nous posant les bonnes questions. Elle a fait en sorte que la démarche soit réalisable malgré les heures de travail chargées.

4. Quel rôle a joué Innov & Export PME dans votre démarche ?
Innov & Export PME a structuré le projet en nous donnant des clés pour y parvenir. Par ailleurs, on nous a accompagné dans la recherche d'aide financière, un appui essentiel pour une entreprise comme la nôtre.



Clara Dubernard,
conseillère à l'exportation

IMMIGRATION : LE BAS-SAINT-LAURENT A TOUS LES ATOUTS EN MAIN

Depuis quelques années, le Québec manque de main-d'œuvre. L'économie est en pleine croissance, le seuil de renouvellement des générations reste faible, il est donc normal pour les entreprises de se tourner vers l'immigration. Vous y avez pensé, sans prendre de décision? Voici quelques considérations pour vous aider à concrétiser votre démarche d'embauche.

Engager un employé immigrant : un lot de défis…

Le processus de l'immigration n'est pas des plus simples. C'est une procédure qui peut être longue et coûteuse pour le futur employé et pour l'entreprise. Il vaut la peine d'estimer les coûts de l'embauche de main-d'œuvre étrangère avant de se lancer. Les professionnels en ressources humaines vous aideront à cibler les candidats et candidates en fonction des postes à pourvoir. Ils peuvent également vous accompagner dans l'intégration du nouvel arrivant à son environnement de travail. Pour naviguer dans l'océan des programmes d'immigration provinciaux et fédéraux, un avocat spécialisé en immigration optimisera vos démarches et vous fera économiser temps et argent. Bref, faites-vous accompagner dans ces démarches complexes.

… qui promet d'enrichir votre entreprise !

Embaucher un employé immigrant est une richesse pour l'entreprise. Avec son regard externe et son bagage culturel, l'immigrant voit vos produits, vos services et vos pratiques d'affaires sous un nouvel angle. Cette vision originale fera émerger de nouvelles questions et aidera votre entreprise à se distinguer sur ses marchés actuels et futurs. C'est une opportunité en or pour les entreprises qui souhaitent développer de nouveaux marchés.

Les chiffres ne mentent pas. Selon l'étude de Miguel Cardoso, professeur adjoint en économie à l'Université Brock (Ontario), les entreprises embauchant des néo-Canadiens réussissent mieux sur les marchés dont sont originaires leurs employés.

Par exemple, moins de 1 % des entreprises canadiennes exportent vers le Danemark. Néanmoins, parmi celles qui emploient des immigrants danois, ce chiffre passe à 18 %.

Cette tendance se confirme pour d'autres pays, comme l'Allemagne. Seulement 3,45 % des entreprises canadiennes exportent vers l'Allemagne, mais ce taux passe à 17,69 % pour les entreprises ayant des employés allemands.

Ces nouveaux arrivants maîtrisent la langue, la culture et les pratiques d'affaires de leur pays d'origine, ce qui confère aux entreprises de réels avantages concurrentiels sur ces marchés.

Un premier pas : embaucher un stagiaire étranger

Le Bas-Saint-Laurent compte de nombreux établissements scolaires postsecondaires accueillant chaque année des dizaines d'étudiants étrangers. À l'Université du Québec à Rimouski, 465 étudiants étrangers étaient inscrits à la rentrée 2018. Une année record pour l'Université.

L'Institut maritime du Québec et les cégeps de la région accueillent également un nombre important d'étudiants étrangers chaque année. Ce bassin de jeunes compétences est une belle occasion de rétention de la main-d'œuvre pour les PME de la région.

Embaucher un ou une stagiaire peut permettre à la PME d'étudier un nouveau marché à moindre coût, tout en facilitant une éventuelle embauche complète par la suite.

Par où commencer ? Notre équipe possède une expérience avec le processus d'immigration canadien et un réseau de professionnels. Nous saurons vous diriger vers les professionnels et organismes spécialisés dont vous avez besoin.



UNE COLLABORATION BÉNÉFIQUE AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION

Par Denis Rheault, chargé de cours et professionnel de recherche de l'unité départementale des Sciences de la gestion (au campus de Rimouski) – article tiré d'une entrevue avec monsieur Pierre Cadieux, directeur de l'unité départementale des Sciences de la gestion (campus de Rimouski) et professeur en management de projet.

Depuis bientôt quatre ans, le département des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Rimouski (UQAR) collabore avec Innov & Export PME. Et les entreprises avec lesquelles nous travaillons tirent des avantages de ce partenariat bénéfique à leur développement. Voici pourquoi.

La conseillère en marketing Karen Guimond, la commissaire à l'exportation Carole Doussin et la conseillère Clara Dubernard participent à l'encadrement et à l'accompagnement des étudiants du baccalauréat et de la maîtrise dans les cours de marketing international, de conception de projet et de gestion de projets internationaux pour les dossiers que nous leur soumettons.

L'entreprise exprime ses besoins spécifiques. Le choix d'un marché cible, la validation des outils, le diagnostic sommaire, notamment, sont identifiés par les entreprises. L'intervention d'Innov & Export PME, de concert avec le personnel enseignant, consiste à faire cheminer les étudiants tout en apportant aux entreprises une aide sous forme de réflexion, sans prétention. Elles amorcent ainsi leur projet avec une base de travail réaliste et à l'aide d'outils fiables.

Au delà du cadre académique, le transfert de connaissances

À ce jour, plus de 32 projets ont été réalisés dans le cadre de cette collaboration avec le département des sciences de la gestion de l'UQAR : plans marketing à l'exportation, évaluation des aspects et contraintes à l'exportation, projets de normalisation et projets de conception. Ces projets concrétisés en collaboration avec l'institution d'enseignement répondent bien sûr aux objectifs des cours auxquels ils se rattachent, en plus de plonger les étudiants dans la situation réelle d'une entreprise bas-laurentienne.

Dans ce contexte, « la valeur ajoutée de cette démarche est bien sûr apportée par les gens d'Innov & Export PME, qui accompagnent les étudiants au delà du cadre académique. Ils répondent à leurs questions et s'assurent d'être le pont entre l'entreprise et les étudiants, tout en respectant le cadre du cours pour le volet académique », souligne monsieur Pierre Cadieux, professeur et directeur de l'unité départementale des Sciences de la gestion au campus de Rimouski.

C'est un temps précieux que l'équipe d'Innov & Export PME, avec les professeurs en gestion, consacrent au transfert de connaissances au bénéfice des étudiants comme des participants économiques. De plus, chaque semestre, nous présentons aux étudiants une conférence sur divers sujets touchant l'exportation.

Des effets positifs indirects

Parmi les effets positifs indirects de ce partenariat, nous permettons aux dirigeants des entreprises de la région de faire connaissance avec des étudiants d'origines géographiques diverses qui sont formés près de chez eux. À l'inverse, mentionnons aussi la découverte du potentiel des entreprises bas-laurentiennes par des étudiants qui ne sont pas de la région !

Par exemple, Clara Dubernard, diplômée de l'UQAR originaire de France, a elle-même choisi de solliciter un stage chez Innov & Export PME au terme de son cursus d'études international. Elle fait maintenant carrière dans la région du Bas-Saint-Laurent ! « Quel bel outil de rétention [des étudiants au terme de leurs études] ! », a souligné monsieur Cadieux. Nous ne pouvons qu'acquiescer !

Dans l'ordre habituel, on trouve Pierre Cadieux, directeur et professeur en management de projet, et Denis Rheault, chargé de cours et professionnel de recherche de l'unité départementale des Sciences de la gestion (au campus de Rimouski).





Jean-Christian Méthot,
ingénieur

L'INNOVATION AU SERVICE DE LA PRODUCTIVITÉ : L'EXEMPLE DE BOIS TREMTECH

Innov & Export PME collabore avec la chaire CRSNG-UQAR en génie de la conception de l'Université du Québec à Rimouski (UQAR) pour la réalisation de projets innovants dans les PME du Bas-Saint-Laurent. Bois Tremtech, une entreprise du Témiscouata œuvrant dans la transformation du bois, possède maintenant une station de revalorisation des rebuts bois développée en collaboration avec les étudiants en génie de l'UQAR. Histoire d'une innovation de processus.

Les étudiants ont débuté le projet par un relevé des besoins et la préparation d'un cahier de charges. Par la suite, la conception détaillée de l'appareil a été mise au point et, finalement, la fabrication de l'équipement a permis de concrétiser le projet.

L'implantation de cet équipement pensé et fabriqué sur mesure pour répondre aux besoins de l'entreprise lui permet d'augmenter sa productivité, d'alléger les tâches associées à ces processus par sa main-d'œuvre et de créer de la valeur pour un produit issu de résidus de bois qui, auparavant, n'en générait pas. On obtient plus de qualité pour moins de tâches réalisées par le personnel en usine.

Innov & Export PME réalise ce type de collaboration depuis 2009, ce qui lui a permis de concrétiser jusqu'à aujourd'hui de cinq à 10 projets par année. Ce partenariat est favorable aux PME qui s'en prévalent comme à la main-d'œuvre, qui a la possibilité de travailler avec un équipement plus adéquat.

La rareté main-d'œuvre oblige les PME à trouver des solutions novatrices pour rester compétitives : voilà précisément ce que nous pouvons faire avec notre partenaire pour votre entreprise !





Véronique Plourde,
conseillère en efficacité opérationnelle

UN PEU D'AMOUR POUR VOTRE EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE !

Votre organisation se mesure constamment à de nouveaux défis. L'actuelle pénurie de main-d'œuvre et la faible productivité minent la croissance des entreprises québécoises. Les organisations du Bas-Saint-Laurent n'y échappent pas. Par ailleurs, on assiste à l'émergence d'une nouvelle révolution industrielle : l'industrie 4.0. Comment tirer votre épingle du jeu dans ce contexte mouvant ?

Vous pouvez transformer ces défis en opportunités en priorisant l'adoption d'une gestion allégée, communément appelé Lean management. Cette philosophie vise le long terme, les bonnes pratiques de production, le développement des ressources humaines ainsi qu'une résolution continue de problèmes.

Des opportunités d'amélioration à votre portée

Chez Innov & Export PME, je serai désormais la ressource pouvant vous offrir des conseils en efficacité opérationnelle, que vous dirigiez une entreprise manufacturière ou de service. Je suis titulaire d'un diplôme en génie industriel et je cumule plus de 5 ans dans le domaine.

Ma mission? Vous apporter une vision externe vous permettant de vous dissocier du problème pour voir des opportunités d'amélioration insoupçonnées. J'interviens pour vous obtenir des résultats ambitieux et durables.

L'efficacité opérationnelle : des champs d'intervention multiples

Quel est mon rôle ? Je vous propose des solutions d'amélioration continue incluant : l'évaluation de vos activités de fabrication ou de votre prestation de service, la priorisation des besoins pour notamment évaluer les gains potentiels et maximiser le retour sur investissement, puis la mise en œuvre de projets aussi variés que la standardisation des opérations, la démocratisation du savoir au sein des équipes ou encore la recherche d'équipements adaptés à vos besoins.

Le génie industriel est à votre service pour augmenter la fluidité de la production, standardiser les méthodes de travail, optimiser les processus, réduire les délais d'exécution, améliorer le contrôle de la qualité, de même que la gestion des stocks et de l'approvisionnement.

Une ressource en génie industriel permet de faire plus et mieux, avec moins.

Cette discipline est au cœur de la transformation des organisations. Ne tardez plus à agir et contactez-moi !

Vos actions d'aujourd'hui dicteront votre prospérité de demain.

Sophie Côté,
Courtier assurance de dommages des entreprises
sophiecoteassurancecredit.ca



COMMENT ÊTRE UN ENTREPRENEUR PERFORMANT AVEC L'ASSURANCE-CRÉDIT

Une grande partie de votre succès réside dans le paiement de factures par vos clients. Quand plusieurs clients paient en retard, cela affecte directement vos liquidités, votre marge de crédit, vos projets… ainsi que votre sommeil.

Lorsque vous accordez des modalités de paiement à vos clients et rencontrez des difficultés à collecter les sommes dues, la situation peut parfois dégénérer, passant rapidement d'un manque de liquidités passager à une somme irrécupérable ou pire en la faillite ou l'insolvabilité du client.

Un client majeur qui ne paie pas peut entraîner la faillite de votre entreprise.

Et s'il existait une solution pour garantir que vos comptes seront payés ?

La solution : l'assurance-crédit

L'assurance-crédit est une assurance sur vos comptes à recevoir. Son objectif est d'éviter les pertes et d'accroître la rentabilité des entreprises.

Vos comptes à recevoir sont assurés à 90 % de leur valeur. Ainsi, si vous faites face à une mauvaise créance de 100 000 $, l'assurance vous remboursera 90 000 $.

Comment l'assurance-crédit peut-elle servir mon entreprise ?

Outre l'évidente protection contre les mauvaises créances, l'assurance-crédit peut vous apporter de multiples avantages.

Elle permet, entre autres, la qualification de vos clients et vous procure un pouvoir de négociation accru. Par exemple, certains de mes clients demandent une limite de crédit à l'assureur avant d'entamer les négociations. Si le client n'est pas solvable, pourquoi prendre le temps de négocier un terme de paiement et un prix avec lui ? Il serait plus avantageux de lui demander de prépayer ou de voir ses états financiers dès le départ. S'il refuse de collaborer, il ne s'agit peut-être pas d'une transaction positive pour vous.

Validez-vous la cote de crédit de vos clients régulièrement ? L'assureur valide celle-ci pour ensuite maintenir une veille toute l'année.

Une stratégie d'assurance-crédit diminue le risque et améliore votre situation financière globale. Elle vous procure une meilleure sélection de clients basée sur leur historique de crédit. Elle solidifie le processus de gestion de crédit, sécurise les liquidités auprès des banquiers ou investisseurs et protège vos bénéfices.

Pouvez-vous mettre en péril 20 à 50 % de votre actif financier ?

Devoir composer avec des mauvaises créances est une réalité pour la plupart des entreprises. Cela représente un manque à gagner dans les liquidités, un investissement de ressources pour solliciter d'autres clients ainsi qu'une perte de profit.

L'assurance-crédit est indispensable pour protéger l'actif des comptes à recevoir. Vous assurez votre flotte automobile, la perte de revenus, la machinerie… pourquoi ne pas assurer vos recevables ? Puisqu'ils représentent de 20 à 50 % de votre actif, il est stratégique de diminuer votre risque avec l'assurance.

Comment se portent vos comptes à recevoir ? Dormez-vous bien la nuit ?

SOPHIE CÔTÉ
assurance-crédit inc.



Karen Guimond,
conseillère en communication
et marketing

CONNAISSEZ-VOUS LES *CHATBOTS* ?

Les consommateurs sont de plus en plus actifs dans les médias sociaux et interagissent de plus en plus en ligne avec les entreprises. Il est important que vous soyez dynamique sur vos différentes plateformes Web et à l'affût des tendances de l'intelligence artificielle. En voici une qui gagne en popularité : l'utilisation des *chatbots*.

Chatbot est une expression qui provient de la contraction des termes « *chat* » (discussion) et « *bot* » (robot). Les *chatbots* sont des interfaces numériques où le mode d'interaction principal est la conversation. Il peut s'agir d'un échange écrit, comme avec Facebook Messenger, ou-vocal, comme, par exemple, avec Alexa, ou d'un échange hybride, comme avec Siri, où l'usager utilise la voix, mais reçoit des réponses combinant voix et texte. Les *chatbots* permettent de diminuer le temps de réponse entre une entreprise et un consommateur.

Toujours actif, le *chatbot* fonctionne 24 heures par jour, 7 jours sur 7, et peut être programmé pour interagir dans n'importe quelle langue. Les *chatbots* apportent un changement profond dans la façon dont les clients obtiennent de l'information et communiquent avec les entreprises, leurs produits et leurs services. En offrant aux clients une autre façon d'interagir avec votre marque, le *chatbot* complète l'interaction que vous avez déjà avec votre clientèle par les médias sociaux ou par d'autres applications.

En terminant, sachez que selon une enquête menée pour le magazine *Business Insider* en 2016, 80 % des entreprises utilisaient déjà des *chatbots* pour améliorer l'expérience client ou souhaitaient mettre en place des *chatbots* d'ici 2020. C'est l'an prochain : ne passez pas à côté et contactez Innov & Export PME pour en apprendre plus !



Caroline Lacombe,
Stratège RH
PB Dimension RH
pdimensionrh.com

LE TRANSFERT DES CONNAISSANCES : POUR LA PÉRENNITÉ DE NOS ENTREPRISES

D'ici 2025, un Québécois prendra sa retraite toutes les huit minutes, indique Retraite Québec. Ce sont donc 850 000 travailleurs qui quitteront le marché de l'emploi d'ici les sept prochaines années.

En tant que gestionnaire d'entreprise, comment pouvez-vous planifier ces prochains départs à la retraite ? Par le transfert des connaissances… mais de quelles connaissances parle-t-on spécifiquement ? Essentiellement, nous pouvons les regrouper en deux catégories : les connaissances explicites et les connaissances tacites. Les connaissances explicites se traduisent par les outils tangibles que l'entreprise détient (guide, grille de suivi, etc.), alors que les connaissances tacites sont composées des expériences et du savoir-faire de la personne qui les possède pour les avoir développées avec le temps.

Quelles connaissances transférer ?

Heureusement, il n'est pas nécessaire de transférer toutes les connaissances détenues par les employés d'une organisation ! Principalement, il est important de cibler les priorités. Pour évaluer si des connaissances risquent de quitter votre entreprise, certains questionnements s'imposent : sont-elles détenues par une seule personne ? Sont-elles documentées ? Les personnes qui les possèdent risquent-elles de quitter l'organisation sous peu ?

Dans le cas où un besoin de transfert de connaissances est ciblé, une relève doit aussi être identifiée pour intégrer le processus. Ainsi, l'écart du niveau de connaissance entre le cédant et la relève doit être mesuré afin d'identifier les compétences critiques à transférer.

Comment transmettre ces connaissances ?

Au moment du choix de la méthodologie de transfert, nous devons tenir compte des styles individuels d'apprentissage, en fonction des besoins de la relève qui doit les assimiler.

En optant pour un support concret, nous pouvons envisager par exemple un manuel d'utilisation, un guide de l'apprenant ou une formation en mode « *e-learning* ». L'idée est d'archiver l'information, de façon à en assurer le transfert subséquemment.

Les méthodes qui permettent de transférer des connaissances tacites se basent davantage sur les interactions sociales. Elles visent à amener les acteurs à les partager entre eux directement. Pensons alors au mentorat, au jumelage et au coaching.

Les défis du transfert de connaissances

Il existe des enjeux culturels, économiques, structurels et humains qui peuvent expliquer la difficulté à partager des connaissances.

D'autres obstacles peuvent s'ajouter, comme les différences de vocabulaire et de cadre de référence, le manque de temps et l'écart entre les générations.

Le processus de transfert des connaissances demande donc de la préparation et un suivi rigoureux afin d'obtenir des résultats positifs et durables.

Les facteurs de réussite

Pour réussir, l'engagement de la direction est primordial. Les dirigeants et les gestionnaires doivent montrer l'exemple, offrir du support et reconnaître les efforts des individus dans la démarche. Implanter une culture de partage et optimiser le réseautage entre tous les collaborateurs seront sans contredit des atouts précieux.

Faites du transfert de connaissances une priorité, afin de favoriser le maintien du savoir organisationnel et de l'expertise humaine de votre entreprise pour ainsi optimiser sa pérennité !

DEC ET INNOV & EXPORT PME : UN PARTENARIAT GAGNANT POUR DES ENTREPRISES PLUS NOVATRICES ET CONCURRENTIELLES

L'innovation est le fer de lance de la croissance économique. Et le rôle du gouvernement du Canada consiste à outiller les PME de partout au pays pour qu'elles puissent tirer parti des avantages liés à l'innovation.

Le rôle de Développement économique Canada (DEC) est d'appuyer des projets qui favorisent le développement des entreprises en les aidant à prendre de l'expansion, à être plus productives et à croître grâce à l'innovation. DEC soutient les PME dans l'adoption, l'adaptation et la commercialisation de technologies qui amélioreront leur productivité, accélèreront leur croissance et rehausseront leur compétitivité sur tous les marchés.

Un des outils servant à l'atteinte des objectifs de DEC est la Stratégie fédérale d'innovation et de croissance pour les régions du Québec.

Et deux des priorités de cette stratégie – Innovation et technologies propres et Croissance et exportations – sont en lien avec la collaboration entre DEC et Innov & Export PME.

C'est fort d'une collaboration de plus de 20 ans que DEC et Innov & Export PME mettent en commun leur expertise, leurs outils et leur connaissance du milieu pour aider les organismes et les entreprises du Bas-Saint-Laurent à innover. Ainsi, l'adoption de technologies de pointe, de technologies propres et l'acquisition d'équipements à contrôle numérique et l'automatisation des processus de production sont au cœur des priorités d'action de DEC dans la région. L'aide financière aux entreprises prend généralement la forme de contributions remboursables (prêts sans intérêt), établies en fonction de la contribution du projet aux objectifs visés.

Concrètement, le partenariat DEC et Innov & Export PME, c'est :
- l'accompagnement des PME ;
- la prestation d'expertise ;
- l'implantation de solutions pour améliorer la productivité, les processus ou les produits des PME et pour percer sur des marchés d'exportation ;
- l'accès à un fonds pour financer en partie l'identification et l'implantation de solutions technologiques.

Et les résultats sont :
- des PME plus compétitives, plus innovantes et plus concurrentielles sur les marchés internationaux ;
- la création d'expertises dans la région pour toutes les PME, notamment dans les principaux secteurs industriels et sur les principaux marchés ciblés par les entreprises du Bas-Saint-Laurent.

En quelques chiffres, de 2016 à 2018 :
- 87 entreprises ont bénéficié des services en innovation ;
- 98 entreprises ont bénéficié des services en exportation ;
- plus de 100 000 $ investis par le fonds pour des transferts technologiques à 36 PME ;
- plus de 20 % des entreprises manufacturières du Bas-Saint-Laurent ont fait appel à Innov & Export PME.

On ne peut que souhaiter longue vie à un partenariat fructueux et éprouvé !

Bureau d'affaires du Bas-Saint-Laurent
Développement économique Canada
dec-ced.gc.ca
418 722-3282 ou 1 800 463-9073

Économie et Innovation Québec

PARTENAIRES DE VOS PROJETS D'EXPORTATION

Afin de stimuler l'exportation, il est essentiel de sensibiliser davantage les PME aux retombées potentielles des marchés extérieurs. En exportant leurs biens et services, elles font connaître leur savoir-faire et leur talent à l'international, multipliant ainsi les occasions d'affaires prometteuses.

Les ressources sont nombreuses pour les entreprises qui exportent ou qui veulent exporter. Les directions régionales du ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI), les organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX) et Export Québec proposent un accompagnement complémentaire afin de soutenir les entreprises du Bas-Saint-Laurent dans le développement de leurs marchés d'exportation.

Direction régionale du Bas-Saint-Laurent

Les bureaux régionaux du MEI sont la porte d'entrée des entreprises qui souhaitent obtenir de l'expertise professionnelle et technique en lien avec toutes les fonctions d'une entreprise, dont l'internationalisation. Les conseillers en développement économique du Ministère peuvent les accompagner dans leur cheminement ainsi que dans leur demande d'aide financière ou les guider vers des services plus spécialisés, comme ceux des ORPEX et d'Export Québec. Les bureaux régionaux du MEI offrent entre autres :

- de l'Accompagnement-conseil stratégique^MC (mise à niveau des fonctions de gestion, dont l'internationalisation) ;
- de l'aide financière pour les projets d'exportation (Programme Exportation).

Innov & Export PME

Les ORPEX appuient les bureaux régionaux du MEI et Export Québec dans la sensibilisation, la formation et la préparation des entreprises à l'exportation. Ils font également la promotion de l'exportation auprès des entreprises de leur région.

L'organisme Innov & Export PME remplit ce mandat dans le Bas-Saint-Laurent. En complément des services du MEI, il peut notamment aider les entreprises :

- à établir un diagnostic sur leur capacité à exporter ;
- à élaborer un plan d'affaires international ;
- à obtenir de l'information sur l'exportation ;
- à organiser leurs actions pour percer les marchés extérieurs.

Export Québec

Export Québec aide les entreprises à prendre les meilleures décisions stratégiques et à réussir la mise en œuvre de leurs projets sur les marchés internationaux, tout en réduisant les coûts, les délais et les risques associés à l'accès aux marchés.

Son équipe de conseillers en affaires internationales chevronnés et les attachés économiques des bureaux du Québec au Canada et à l'étranger leur offrent des services-conseils personnalisés.

Export Québec fournit entre autres :

- des conseils sur les marchés (validation de marché, information stratégique, pratiques d'affaires et autres) ;
- des services de repérage d'occasions d'affaires, de clients ou de partenaires potentiels ;
- des services de planification de rencontres d'affaires.

N'hésitez pas à nous joindre pour bénéficier vous aussi d'un accompagnement sur mesure lors de vos projets!

Direction régionale du Bas-Saint-Laurent
Ministère de l'Économie et de l'Innovation
337, rue Moreault, bureau RC-04
Rimouski (Québec) G5L 1P4
418 727-3577 | 1 866 463-6642
economie.gouv.qc.ca



CE QUE DEVIENT INNOV & EXPORT PME DEPUIS 1996

La Corporation de soutien au développement technologique des PME (CSDT-PME) est fondée en 1996 par des gens d'affaires de l'Est-du-Québec et de la Côte-Nord, en collaboration avec l'Université du Québec à Rimouski.

Elle accompagne les PME de la région dans plus de 300 projets d'innovation en 18 ans tout en offrant la chance aux étudiants et étudiantes en génie d'acquérir une expérience de travail au Bas-Saint-Laurent, favorisant ainsi le maintien de la main-d'œuvre spécialisée en région. L'expertise en innovation et les services de l'équipe de la Corporation accélèrent le développement des entreprises et augmentent leur compétitivité dans divers secteurs d'activités.

En mai 2014, une nouvelle étape est franchie dans l'histoire de la CSDT-PME. Les gouvernements du Québec et du Canada lui confient le mandat d'offrir des services en commercialisation-exportation.

Ce nouveau volet est complémentaire aux services en innovation-production. La Corporation se dote alors d'une nouvelle identité qui reflète l'ensemble de son offre de services. Elle devient Innov & Export PME.

Aujourd'hui, en plus de développer l'innovation et la capacité de production des entreprises de la région, l'organisme prépare les entreprises à exporter et, comme ORPEX, assure la promotion de l'exportation à l'échelle régionale.









Grâce à nos interventions :
29 % d'augmentation de chiffre d'affaires ;
20 % consolidation d'emplois ;
52 % productivité ;
48 % développement de marché.

COLLABORATION avec les CCTT et les centres de recherche

Couvre 8 MRC du Bas-Saint-Laurent

75 % des interventions sont auprès des entreprises manufacturières

Est l'antenne régionale de l'ADRIQ-RCTI et ORPEX du BSL

INNOV & EXPORT PME
Notre Expertise › Votre Croissance

Aide plus de 60 PME annuellement en innovation et en exportation

Plus de 20 projets étudiants en innovation et en exportation chaque année

La PME au cœur de toutes nos actions

30 formations et 650 h d'accompagnement spécialisé

Près de 480 000$ ont été investis par Innov & Export PME dans des projets d'améliorations en innovation et en développement à l'exportation



Médias sociaux
+ de 600 abonnés
8 infolettres par année
+ de 80 publications liées à l'innovation et l'exportation
+ de 10 activités de réseautage par an
• 1 consultation provinciale sur le commerce international

Rayonnement régional et provincial : Gala MercadOr Québec !





INNOVATION PRODUCTION

COMMERCIALISATION MARKETING

EXPORTATION LOGISTIQUE

INNOV & EXPORT PME

Notre Expertise › Votre Croissance

Notre Expertise › Votre Croissance

Rimouski
Université du Québec à Rimouski
Édifice du CAIR | Bureau R-104
300, allée des Ursulines, C.P. 3300
Rimouski (Québec) G5L 3A1
1 418 724-1565

Rivière-du-Loup
Centre La Voûte
106, rue Lafontaine
Rivière-du-Loup (Québec)
G5R 1T3
1 418 863-8297

Sans frais : 1 800 511-3822 poste 1574

innovexportpme.com | info@iepme.com | LinkedIn

Nos activités sont rendues possibles grâce à :

Développement économique Canada pour les régions du Québec

Canada Economic Development for Quebec Regions

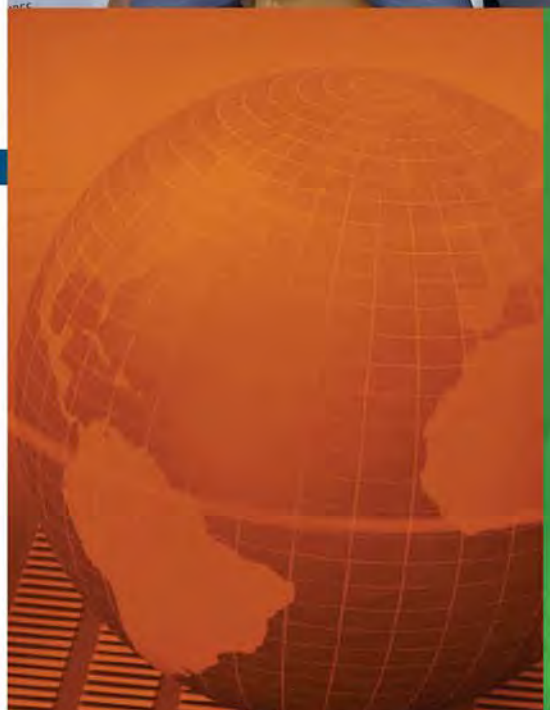
Québec

UQAR

Membre de :

COMMERCE INTERNATIONAL QUÉBEC

ADRIQ RCTI DE L'IDÉE AU MARCHÉ





Imprimé au Canada • Papier certifié SFC recyclé