

Équipementier du secteur de l'aluminium Dynamic Concept rayonne dans le monde

PORTRAIT D'ENTREPRISE

Entrevue avec M. Patrice Côté, ing.,
président Dynamic Concept

Fondée en 2005 à Saguenay, Dynamic Concept exporte aujourd'hui des technologies et des équipements de production de coulée d'aluminium destinés à produire du fil, des lingots ou des billettes dans plusieurs pays à travers le monde. L'entreprise a d'ailleurs exposé ses produits à la récente foire internationale Aluminium India qui se déroulait à Mumbai, en Inde, en novembre 2011.

Cette jeune entreprise d'ingénierie, de conception et de fabrication d'équipements spécialisés compte 24 employés dans ses installations situées dans l'arrondissement Jonquière. Un important projet d'agrandissement est actuellement en cours et permettra à l'entreprise de poursuivre sa progression. En plus, Dynamic Concept ouvrira bientôt un bureau à Montréal vu ses nombreux développements récents. Ses clients sont les producteurs d'aluminium ou de produits semi-finis d'aluminium à travers le monde. Son expertise se concentre sur l'implantation de technologies et d'équipements dans les usines désireuses d'améliorer la productivité, la qualité et la sécurité. D'ailleurs, son offre cible les marchés qui correspondent précisément à cette réalité. Les régions visées sont l'Amérique du Sud, l'Asie, l'Europe et les États-Unis. Dans ce contexte, les Émirats arabes unis n'est toutefois pas une priorité.


Le président fondateur, monsieur Patrice Côté, a depuis le début mis sur la diversification des marchés avec l'appui de son acolyte, monsieur Jean-François Desmeules. « Cette stratégie d'affaires, entamée quatre ans avant la crise financière mondiale de 2008, a été gagnante puisque nos efforts investis à l'international ont porté fruits au moment où les États-Unis battaient de l'aile », explique M. Côté.

L'entrée sur les différents marchés

L'entrée sur les marchés étrangers prend différentes formes. « Nous engageons des agents sur le territoire, mais parfois nous choisissons plutôt de former des partenariats. Nous prenons un grand soin à sélectionner nos agents que nous trouvons par référence. L'un couvre l'Europe et les Émirats arabes unis, un autre couvre l'Amérique du Sud, puis un dernier cible l'Inde », précise l'ingénieur. « Le plus difficile durant nos débuts à l'exportation a été de nous faire connaître en assistant aux foires internationales ou en achetant de la publicité dans les bons magazines spécialisés, ajoute-t-il. Maintenant, l'entreprise jouit de différentes ententes de partenariats dont une avec un intégrateur anglais et une autre avec la firme australienne ODT. Cette dernière vend des équipements complémentaires aux siens. Pour se prémunir du risque de non-paiement, Dynamic Concept fait appel à EDC. Cependant, avec les grandes compagnies connues, elle ne contracte pas de protection particulière.

Ces temps-ci, les activités normales reprennent en Amérique du Nord pour Dynamic Concept, mais M. Côté confirme qu'il ne laissera pas pour autant de côté les autres continents. « Les ventes à l'exportation représentent 15 % ou 40 % du chiffre d'affaires annuel de Dynamic Concept, variant selon les contextes économiques », lance-t-il. Il assure que l'entreprise continuera son développement international pour se prémunir des baisses sur les marchés locaux et demeurer moins vulnérable. En terminant, pour viser le succès sur de nouveaux marchés, il rappelle l'importance d'analyser le positionnement de votre produit par rapport à vos concurrents avant de vous lancer. Ce travail stratégique en amont permet d'éviter bien des écueils. •

www.dynamic-concept.ca



« Nous engageons des agents sur le territoire, mais parfois nous choisissons plutôt de former des partenariats. »

— M. Patrice Côté, ing.,
président Dynamic Concept



Depuis plusieurs mois, on entend beaucoup parler de la baisse du dollar américain par rapport au dollar canadien. À la suite d'une formation donnée par Euler Hermes sur l'économie nord-américaine, j'ai pu constater certains éléments qui influenceront les exportations vers les États-Unis. Pour les trois prochaines années, il semblerait que les Américains vont tenter de maintenir le dollar américain le plus bas possible. Conséquemment, plus longtemps le dollar canadien sera fort, plus les exportations vers les États-Unis risquent de diminuer.

Deux clés : la diversification de marché et l'innovation

Comment est-ce qu'on peut contourner cette problématique? Deux possibilités s'offrent aux entrepreneurs. Dans un premier temps, on parle de la diversification de marché. Plusieurs entreprises ont déjà amorcé des démarches sur de nouveaux territoires. Les pays du BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine), présentement en émergence, offrent des opportunités pour nos exportateurs. Par exemple, au mois de novembre dernier, sept PME de la région ont participé à une mission commerciale en Inde. De belles retombées régionales ont été notées et d'autres restent à venir. Il faut donc saisir ces opportunités qui vous ouvrent des portes sur de nouveaux marchés. Au mois de mars prochain, nous offrirons la possibilité à six entreprises de participer à une mission commerciale virtuelle sur le territoire du Chili. Ce sera une première approche pour trouver des clients potentiels.

Dans un deuxième temps, l'innovation apparaît comme une opportunité de se démarquer à l'international. Le fait d'avoir un produit innovateur unique permet de conserver ses parts de marché dans une situation économique plus difficile. Le fait de posséder un produit de niche innovant sur un marché spécifique permet de contrôler la concurrence et de conserver des prix plus élevés. Aussi, si votre client a besoin de votre produit et que vous êtes le seul à pouvoir lui offrir, même s'il est aux États-Unis, la force du dollar canadien n'influencera pas son achat.

SERDEX International partenaire d'Export Québec

Dans un autre ordre d'idées, je tiens également à souligner le lancement d'Export Québec par le MDEIE qui sera doté d'un budget de 60 M\$ pour les trois prochaines années. Cette aide aux PME soutiendra l'exportation et permettra de développer, consolider et diversifier les marchés hors Québec. SERDEX International, un organisme de promotion des exportations sera un partenaire du gouvernement dans ce projet.

Pour conclure, je tiens à souhaiter à tous un joyeux temps des fêtes. Profitez de cette période de réjouissances pour faire le plein d'énergie afin de commencer la nouvelle année du bon pied et ainsi démarrer ou poursuivre des projets d'exportation. •

Quel rôle exerce votre agent à l'étranger?

Il existe une règle générale retrouvée dans la plupart des conventions fiscales, à l'effet qu'une entreprise exerçant une activité à l'étranger n'est imposable à l'étranger que si elle y exerce son activité par le biais d'un établissement stable.

Deux précautions élémentaires s'imposent quand on envisage des activités à l'étranger :

1• S'assurer qu'une **convention fiscale** entre le Canada et ce pays étranger existe. Une réponse négative pourrait conduire à de doubles impositions. Cette situation est cependant rare sur les marchés normalement ciblés par les Canadiens.

2• Connaître les **critères de détermination** d'un établissement stable dans le pays étranger.

À cet égard, nous désirons particulièrement

vous sensibiliser aux cas où, tout en n'ayant aucune place d'affaires à l'étranger, vous pourriez tout de même être réputés y avoir un établissement stable et donc être assujettis à l'impôt étranger et à certaines retenues à la source. Par exemple, dans le cas où vous effectuez des ventes à l'étranger par le biais d'un agent ou d'un représentant.

En général, trois conditions cumulatives sont nécessaires pour que l'activité d'un agent soit qualifiée d'établissement stable :

1• L'agent doit être **dépendant de votre entreprise**, soit juridiquement, soit économiquement. Vous aurez donc intérêt à préserver l'indépendance de votre agent. À cet égard, notez que bien qu'un agent soit juridiquement autonome, si ce dernier agit presque exclusivement pour votre entreprise et qu'il tire presque tous ses revenus des ventes réalisées pour votre bénéfice, il pourrait être considéré économiquement dépendant.

2• L'agent peut **conclure des contrats** au nom de votre entreprise. Vous aurez donc intérêt à limiter les pouvoirs de l'agent, par exemple requérir votre approbation préalable avant l'acceptation des commandes. Notez que si l'agent est autorisé à négocier tous les termes du contrat, il importe peu que le contrat soit ultimement signé par vous. L'agent aura conclu le contrat.

3• L'activité de votre entreprise, par exemple l'offre ou la vente de votre produit, doit être **exercée par l'agent**. Ainsi, ne faire que de la publicité ou de la cueillette d'information pour votre entreprise, activités préparatoires ou accessoires, ne pourrait qualifier l'agent à titre d'établissement stable.

La convention d'agence ou de distribution devra donc être rédigée avec soin afin d'éviter des situations fiscales inattendues... •

Par **Me Gina Doucet**
avocate en droit des affaires
Cain Lamarre Casgrain Wells, Bureau de Chicoutimi



Pour les équipementiers des mines, bois, énergies Mission virtuelle au Chili le printemps prochain

Le printemps prochain, SERDEX international dirigera une mission commerciale virtuelle au Chili. L'invitation est lancée aux équipementiers du secteur des énergies renouvelables, du milieu forestier et des mines, alors que des opportunités d'affaires sont envisageables. Voilà une occasion d'affaires importante pour démarcher le territoire du Chili et prendre contact avec des clients potentiels avant de se rendre sur place. Il s'agit d'une mission de prospection avec des acheteurs chiliens.

Cette mission virtuelle permettra à l'entreprise d'établir des contacts à l'étranger et de vérifier si ces derniers souhaitent aller plus loin dans une relation d'affaires. Chaque entreprise participante aura l'opportunité de rencontrer virtuellement un minimum de trois acheteurs, qui seront sélectionnés en fonction des besoins spécifiques des entreprises avec l'aide de notre stratégie sur le terrain là-bas.



La ville de Santiago au Chili, la capitale.

Pour vous inscrire ou pour plus d'information, appelez au bureau de SERDEX International au 418-668-5500 ou visitez le www.serdex.com.

Pourquoi le Chili?

Le Chili est depuis peu le premier pays d'Amérique du Sud qui est membre de l'OCDE. Vu le séisme de 2010, de gros investissements sont prévus dans les infrastructures et le secteur de l'énergie. De plus, un accord de libre-échange Canada-Chili a été signé, ce qui facilite l'entrée au pays. Il y a trois secteurs prioritaires au Chili, soit les mines, les forêts et l'énergie. Nous comptons ces trois secteurs dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean et nous désirons amener ces entreprises à développer ce territoire avec un taux de croissance annuel de 5%. •

Réservez votre place pour notre prochain webinaire *Mission virtuelle au Chili* sur notre site www.serdex.com



Par **Marylène Paquet**
Directrice Développement d'affaires
Services internationaux Desjardins

L'art du commerce
Vente conclue, paiement dû!

Lors d'une transaction internationale, la principale préoccupation des exportateurs est de se faire payer intégralement, dans la devise et le délai convenu selon les termes du contrat. Cette préoccupation fait référence aux risques commerciaux associés à une transaction de vente. La meilleure façon de minimiser ces risques est de choisir le bon mode de paiement.

Regardons brièvement chacun de ceux-ci par ordre croissant de risque du point de vue de l'exportateur :

Le paiement d'avance : le paiement de l'acheteur est reçu avant d'expédier la marchandise ou de fournir les services. Lorsque le crédit de l'acheteur est discutable ou que l'environnement politique et économique du pays de l'acheteur requiert la prudence, le paiement d'avance offre encore la meilleure protection.

La lettre de crédit stand-by : cette modalité de paiement est un engagement de la banque émettrice à payer la dette d'un acheteur étranger (le donneur d'ordre) en défaut de paiement. Habituellement, un seul document est nécessaire pour obtenir le paiement de la banque émettrice.

Le crédit documentaire : l'exportateur bénéficie de l'engagement d'une banque à payer le compte de l'acheteur (donneur d'ordre), pourvu que les conditions du crédit soient respectées. Le crédit documentaire est un mode de paiement unique et mondialement accepté pour parvenir à une transaction commercialement acceptable. L'exportateur aura intérêt à demander que le paiement s'effectue par lettre de crédit irrévocable lorsqu'il négocie avec les pays en développement.

Les encaissements (simple ou documentaire) : ce mode de paiement n'offre pas de garantie de paiement.

Le compte ouvert : principal mode de paiement utilisé par les exportateurs dont les marchandises ou services sont destinés à des acheteurs de pays industrialisés. Il s'agit d'un arrangement, entre exportateur et acheteur étranger, selon lequel les marchandises seront fabriquées et livrées avant d'exiger le paiement.

Les Services internationaux de Desjardins peuvent vous accompagner dans votre conquête de nouveaux marchés. Ils sont disponibles pour vous conseiller adéquatement et vous offrir les outils financiers qui vous permettront de négocier en toute sécurité et de contrôler judicieusement les risques inhérents à chaque pays. •

SECTEUR	TITRE Pour qui	Description Date	Ville Pays	Source www
Multisectoriel	Trouver un agent ou un distributeur Séminaire Export pour PME	Atelier-conférence 7 décembre 2011	Saguenay, arr. Jonquière	www.serdex.com
Multisectoriel	Comment augmenter ses ventes avec ses clients internationaux actuels Séminaire Export pour PME	Atelier-conférence Fin janvier 2012	Endroit à déterminer	www.serdex.com
Multisectoriel	Mission commerciale Équipementiers: mines, bois, énergies renouvelables	Mission virtuelle Amérique latine Mars 2012	De votre bureau	www.serdex.com
Multisectoriel	Gérer son département d'exportation Séminaire Export pour PME	Atelier-conférence Mi-mars 2012	Endroit à déterminer	www.serdex.com

Lancement d'Export Québec

Le 8 novembre 2011, le premier ministre du Québec a lancé Export Québec, une unité renforcée au sein du MDEIE et consacrée au soutien aux entreprises exportatrices. Elle sera dotée d'un budget de 60 millions de dollars sur trois ans.

SERDEX International accueille avec enthousiasme cette nouvelle d'autant plus que du même souffle on apprend que des budgets supplémentaires de trois millions de dollars seront dédiés aux 16 ORPEX (organismes régionaux de promotion à l'exportation) du Québec, réseau dont SERDEX fait partie. « Cette aide nous permettra d'intervenir plus efficacement auprès des PME du Saguenay-Lac-Saint-Jean », de préciser Mme Nadine Brassard, directrice générale de SERDEX International et administratrice du RECOMEX. •



Lancement d'Export Québec le 8 novembre 2011 dans les locaux de l'entreprise Exfo à Québec. Sur la photo, tous les commissaires à l'exportation québécois aux côtés du premier ministre du Québec, Jean Charest, et du ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Sam Hamad.

Retour de mission commerciale à Mumbai Aluminium India 2011

La mission commerciale en Inde s'est bien déroulée du 6 au 13 novembre 2011 à la foire internationale Aluminium India à Mumbai. Sept équipementiers étaient sur place pour faire connaître leurs produits ou pour consolider des relations d'affaires déjà amorcées.

Des retombées concrètes ont été soulignées dans les médias régionaux au retour de la délégation dont des contrats de ventes en pourparlers, l'identification de nouveaux fournisseurs et des consolidations d'emplois. Les 8 et 9 novembre, nos PME ont pu rencontrer des décideurs des entreprises Hindalco Industries Ltd et Indian Smelting & Refining Company Limited. •



Visite au siège social de l'aluminerie Hindalco à Mumbai. Sur la photo, MM. Arun Kumar B. et Sagar Dhamorikar entourés des gens de la délégation, Gilles Savard, Danny Savard, Louis Bouchard, Mireille Bouchard et Nathalie Besson.



CAIN LAMARRE CASGRAIN WELLS
AVOCATS / S.E.N.C.

CONVENTION DE LA POSTE PUBLICATION N 41245548
RETOURNER TOUTE CORRESPONDANCE NE POUVANT ÊTRE LIVRÉE À :
665, rue de la Gare Ouest, Alma (Québec) Canada G8B 4L4

Ciblexport est un bulletin publié par SERDEX International Téléphone : 418 668-5500 Télécopieur : 418 668-5534
Rédaction : Mireille Bouchard Design : alexandre.larouche.com

Téléchargez le journal en PDF au www.serdex.com en visitant notre section Services.

Ciblexport décembre 2011

Développement
économique, Innovation
et Exportation

Québec



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada