

Comment réussir une expansion internationale

Pour profiter des occasions d'affaires, les PME doivent bien se préparer avant de se lancer

Le marché américain présente d'immenses occasions d'affaires pour les PME québécoises. Cependant, certaines entreprises ont tout avantage à se tourner aussi vers l'Europe ou d'autres régions du monde pour diversifier leurs exportations.

Pour **Groupe Novatech**, un manufacturier de fenêtres de portes, de portes en acier et fibre de verre, ainsi que de portes patio en PVC et aluminium de Sainte-Julie, l'Europe est un marché immense où ses produits peuvent se démarquer.

« En Europe, on a un produit qui se distingue, explique Harold Savard, vice-président exécutif. Il est très différent du produit américain. »

Comme le souligne M. Savard, sur le marché américain, les produits de son entreprise doivent faire face à la concurrence de la Chine, car c'est un marché de « commodités » où les prix font toute la différence. Sur le marché européen, la PME peut donc offrir un produit à valeur ajoutée, dont l'intérêt repose sur l'innovation.

Miser sur l'innovation

Ses portes d'entrée en acier et ses fenêtres de portes viennent offrir des nouveaux produits adaptés aux besoins spécifiques du marché. Comme la force de cette entreprise repose sur l'innovation, elle mise sur celle-ci pour faire sa place en France tout d'abord, puis ailleurs en Europe.

Pourquoi la France? Parce que la PME s'allie à un important client fran-



Groupe Novatech, de Sainte-Julie, fabrique des fenêtres de portes et des portes d'entrées et patio de qualité.

çais, avec qui elle fait affaire depuis 20 ans, pour développer ce marché et sa nouvelle division en Europe. En s'associant à ce client, elle facilite son implantation.

« Se lancer en Europe, c'est un grand défi, dit M. Savard. Ça prend beaucoup de courage, de voyages et de rencontres. » Cette planification permet de bien s'adapter au marché.

Pour Jean-Daniel Brisson, Directeur principal, Groupe-conseil stratégie et performance de **Raymond Chabot Grant Thornton**, il ne fait pas de doute que l'initiative de **Groupe Novatech** en Europe sera couronnée de succès.

« Une des premières causes de réussite des entreprises qui se lan-

Trois conseils pour réussir

1 Se préparer adéquatement en analysant ses objectifs et le marché.

2 Prendre ses valises pour mieux connaître et comprendre ses partenaires potentiels et le marché visé.

3 Bien écouter ses partenaires et s'adapter aux besoins du marché.

cent à l'étranger, c'est la préparation. Il faut prendre nos valises et être présent sur le marché, explique M. Brisson qui conseille la PME.

« Les gens de cette entreprise vont réussir parce qu'ils agissent avec sérieux, qu'ils ont fait leurs devoirs. Ils connaissent très bien leur partenaire. La chimie est importante, car il faut écouter le client et ses besoins. »

L'expertise contribue au succès

Si la préparation est essentielle, être bien entouré aussi. Les PME qui veulent croire à l'international doivent prendre le temps d'aller chercher l'expertise dont elles ont besoin.

« Les entrepreneurs veulent foncer, aller vite et obtenir des résultats rapi-



Pour en savoir plus, consultez les entrevues vidéos et les podcasts réalisés dans le cadre de la Série Dialogues de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

www.lacaisse.com/quebec



Caisse de dépôt et placement du Québec

dement, souligne Michel Lefebvre, vice-président, Développement des affaires au Québec, **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

« Le problème, c'est que la hâte et une mauvaise planification peuvent mettre les PME dans une situation problématique. »

« Nous mettons notre expertise à la disposition des PME, note M. Lefebvre. Nous voulons apporter des outils concrets aux entreprises pour les aider à l'international. »

La Caisse fait ainsi bénéficier les entreprises de son réseau international. Cela leur ouvre la porte à des partenariats profitables, avec des collaborateurs fiables, ce qui permet d'éviter bien des erreurs.

PASSEZ À L'INTERNATIONAL



RIMOUSKI, 18 MAI 2011

Un colloque de haut niveau pour vous aider à prendre le virage international.

En matinée, exclusivement pour les entrepreneurs, trois ateliers animés par des experts.

Midi-conférence, ouvert à tous :

François Côté
Président de TELUS Québec
et de TELUS Solutions en santé



Réservez dès maintenant votre place :
colloquesdialogues@lacaisse.com ou 514 847-5487

Pour en savoir plus :
www.lacaisse.com/quebec

UNE INITIATIVE DE



Caisse de dépôt et placement du Québec

DIALOGUES

DES ENTREPRENEURS, DES IDÉES
LA VOLONTÉ D'ALLER PLUS LOIN