



L'exportation, une affaire stratégique

Par : André Laramée

Président et chef de la direction
Groupe CVTech inc.



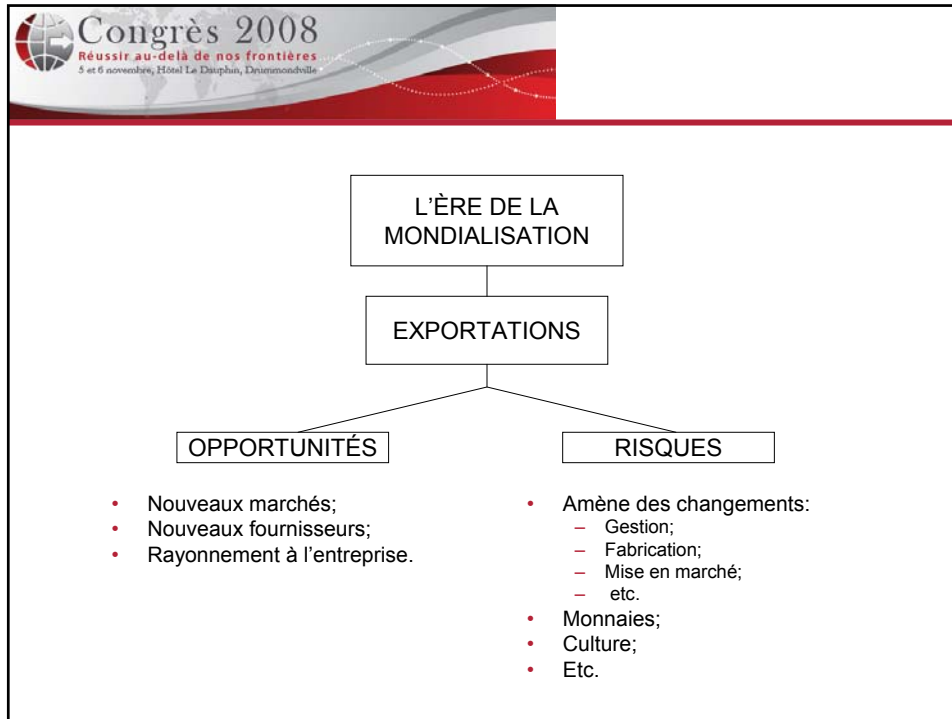
- Samedi le 1^{er} novembre 2008, La Presse publiait un reportage sur la santé des PME québécoises.
 - 98% de toutes les entreprises du Québec ont moins de 100 employés;
 - Les PME exportent surtout aux États-Unis;
 - Les PME investissent en R&D :
 - 4,6 milliards en 2007
 - 9,5 % de plus qu'en 2006. Surtout commanditées par les grandes multinationales soutenues par le gouvernement (ex.: les pharmaceutiques)



- 38,000 pertes d'emplois en 2007:
 - ↑ Amélioration de la productivité;
 - ↓ Ralentissement de l'économie américaine;
- De 2000 à 2005, la part du secteur manufacturier dans l'économie québécoise a chuté de 23,57 % à 19,7 %;
- Par opposition, le secteur des services est passé de 60 % à 65,17 %;
- La fluctuation du dollar est un casse-tête même si de plus en plus de PME se protègent en faisant du hedging.



- Pourtant ce qui préoccupe le plus les dirigeants du secteur manufacturier :
 - La difficulté de recruter et de garder des employés qualifiés.



POUR RÉUSSIR

- Se structurer en conséquence;
- Bien connaître le nouvel environnement:
 - Social;
 - Religieux;
 - Culturel;
 - Etc.
- Bien connaître son/ses clients;
- S'assurer que notre produit/service réponde bien au besoin du client et à l'usage auquel il est destiné;
- Se démarquer:
 - Avantage technique;
 - Prix;
 - Qualité;
 - Capacité de production;
 - Service après-vente/support technique;
 - Etc.



- Diversification
 - Le fait d'être une société de portefeuille nous permet de diversifier nos investissements et nos risques financiers;
 - Équipes de gestionnaires différentes et dédiées;
 - Plans d'affaire distincts;
 - Secteur «véhicules» touché par la globalisation;
 - Secteur «électrique» échappe à la globalisation.
- Savoir:
 - Le savoir est l'élément principal sur lequel nous comptons pour nous différencier et nous démarquer;
 - Le savoir est aussi jalousement protégé et gardé «chez-nous».

- Valorisation du personnel
 - C'est notre personnel qui crée le savoir collectif du groupe;
 - C'est le même personnel qui transforme ce savoir en produits/services qui répondent aux besoins présents et futurs de nos clients;
 - C'est en permettant à notre personnel de se réaliser que nous arrivons à le recruter et à le retenir.

L'exportation, une affaire stratégique