

PASSEPORT PME

/// PROPULEZ VOS AFFAIRES À L'INTERNATIONAL ///

Lorsque les entreprises partent à la conquête d'un nouveau marché, Passeport PME en main, elles s'ouvrent à de nouvelles possibilités, à l'établissement de précieux contacts et, ultimement, à la conclusion de partenariats fructueux. Au cours de la dernière année, 23 entreprises se sont lancées dans l'aventure. Bénéficiant de services et d'un accompagnement personnalisés d'une valeur totalisant plus de 25 000 \$, ces participants de la troisième cohorte de Passeport PME retracent les principaux résultats de leur expérience. Dans les pages qui suivent, découvrez leurs démarches et tout ce que le programme Passeport PME leur a permis d'accomplir!

Statistiques de la troisième cohorte

- **28** MISSIONS COMMERCIALES EFFECTUÉES
- **23** DIAGNOSTICS
- **7** IMPLANTATIONS SUR LES MARCHÉS
- **12** NOUVEAUX DISTRIBUTEURS ET PARTENAIRES
- **16** ÉTUDES DE MARCHÉ ET PLANS MARKETING

Faites partie de la prochaine cohorte!



En collaboration avec :



Caisse de dépôt et placement
du Québec



Développement
économique Canada

Canada

Export
Québec Québec



Partenaire-conseil :

WORLD TRADE CENTRE
MONTRÉAL



L'équipe d'experts en commerce international
de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Le WTC Montréal reçoit le soutien financier de Développement économique Canada.

PASSEPORT PME

PROPULSEZ VOS AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



MOT DE MICHEL LEBLANC

La performance de nos entreprises à l'international a une influence déterminante sur la prospérité et la croissance économique de la métropole et du Québec. Avec à peine plus de 8 millions d'habitants et une population qui vieillit, le Québec représente un marché aux perspectives de croissance limitées. Un commerce extérieur dynamique est donc essentiel pour voir nos entreprises croître, investir, créer de nouveaux emplois et éventuellement devenir des fleurons dont nous serons fiers. Bref, l'international doit absolument devenir une composante de l'ADN de nos PME et la Chambre met tout en œuvre pour les y encourager.

Passeport PME, un programme d'accompagnement à l'internationalisation piloté par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et Québec International, répond à cet enjeu. C'est avec plaisir et fierté que nous vous présentons des entreprises qui ont participé à la troisième édition de Passeport PME. Avec l'aide de nos partenaires, la Banque Nationale, la Caisse de dépôt et placement du Québec ainsi que le ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, Passeport PME a outillé les entreprises et facilité leurs démarches pour conquérir un premier marché international ou pour diversifier leur clientèle étrangère.

Nous espérons que ces témoignages vous inspireront et qu'ils inciteront d'autres PME à conquérir le monde!

MICHEL LEBLANC

Président et chef de la direction
Chambre de commerce du Montréal métropolitain



MOT DE CARL VIEL

En alliant leurs forces, Québec International et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain étaient convaincues de faire de la troisième édition de Passeport PME un franc succès. Avec cette troisième cohorte, nous pouvons affirmer avec fierté que le programme a une incidence considérable sur la réussite des entreprises participantes.

Dédié aux entreprises qui visent à accroître leur présence sur les marchés étrangers, et plus particulièrement dans les pays d'Amérique du Nord et d'Europe, Passeport PME constitue un élément clé en matière d'accompagnement et une excellente occasion d'accélérer le développement d'affaires des entreprises québécoises.

Dans le contexte d'une économie mondiale où la concurrence se fait toujours plus vive, je suis très heureux de vous présenter, sur le plan des retombées, toute la portée de Passeport PME pour les sept entreprises participantes de la région de Québec.

Notre région compte des entreprises dynamiques, créatives et innovantes. Québec International est fière de s'engager à soutenir le développement de ces entreprises qui veulent conquérir le monde et ont l'ambition de se dépasser.

CARL VIEL

Président-directeur général
Québec International

AMÉRIQUE DU NORD

POPULATION



**États-Unis 322 M + Canada 36 M +
Mexique 127 M = 485 M**

Sources : Fonds monétaire international, ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, Groupe Banque mondiale et United States Census Bureau

PIB

**20,6
G\$ US**
courants



QUÉBEC

VALEUR DES EXPORTATIONS

QUÉBEC VERS LES ÉTATS-UNIS

**45,5
G\$ US**

QUÉBEC VERS LE MEXIQUE

**1,2
G\$ US**

QUÉBEC VERS LES AUTRES PROVINCES CANADIENNES

**67,9
G\$ CA**



FAITS SAILLANTS

Plus de 70 % des exportations internationales du Québec se font vers les États-Unis et la force du dollar américain favorisera d'autant plus ces échanges.

La révision en cours de l'Accord sur le commerce intérieur contribuera à réduire les obstacles au commerce et facilitera les échanges entre les provinces canadiennes.



ARCANE TECHNOLOGIES

Lieu : Québec
Marché visé : États-Unis
Secteur : Manufacturier, design intérieur, architecture et construction
Produit : Réalité virtuelle et technologies 3D interactives

« Au cours de la dernière année, le programme Passeport PME s'est avéré un soutien opportun en appuyant notre réflexion stratégique en cours, qu'il s'agisse de trouver des partenaires potentiels, de définir nos forces et nos faiblesses, ou encore d'accéder à des données sur les marchés ou aux ressources internes et externes nécessaires à notre réussite à l'international. Grâce à notre nouvelle plateforme de vente en ligne et à nos partenaires internationaux, notre marché est le monde, un client à la fois! »



Représentant :
Mathieu Benoit, v.-p.,
Innovation et Développement des affaires
www.arcane-technologies.com



BEL-GAUFRE

Lieu : Québec
Marchés visés : États-Unis, Ontario
Secteur : Agroalimentaire
Produit/service : Boulangerie

« Passeport PME a permis à Bel-Gaufre de se faire connaître en Ontario et, par le fait même, d'accroître ses ventes dans le domaine du détail dans cette province, en particulier par la mise en place d'une série de dégustations dans différents points de vente. Nous sommes aujourd'hui présents dans de nombreuses chaînes à grande surface et nos ventes sont en constante progression. Cette aide nous a aussi permis de consacrer nos énergies à notre expansion aux États-Unis. Nous faisons actuellement une première percée chez nos voisins du Sud à la suite de rencontres avec des clients et de notre participation comme exposant à différents salons. Nous qui voulions une collaboration concrète et ciblée selon nos besoins, Passeport PME s'est avéré d'une aide précieuse dans la réalisation de cette nouvelle aventure hors Québec! »



Représentant :
Martin Parent, président
www.bel-gaufre.com



BOIS EXPANSION

Lieu : Saint-Jean-sur-Richelieu
Marché visé : États-Unis
Secteur : Transformation du bois
Produit : Pièces de bois

« Notre participation au programme Passeport PME nous a permis de mieux comprendre le marché américain. Dans un premier temps, la démarche préconisée par l'équipe du World Trade Centre nous a permis d'établir le diagnostic de notre entreprise et de produire une étude de marché sur certains États américains. Notre participation au salon commercial Northeastern Retail Lumber Association à Boston, à la visite des douanes américaines et à une mission à Philadelphie nous a permis non seulement de mieux comprendre ce marché, mais aussi d'y tisser des liens d'affaires. Notre annuaire de clients potentiels est regarni et nous nous attendons à conclure des ventes sous peu. »



Représentant :
M. Éric Bergevin, vice-président,
Ventes
www.boisexpansion.com

C2

C2 ENTERPRISE

Lieu : Boisbriand
Marchés visés : Nouvelle-Angleterre, États-Unis
Secteur : Technologies de l'information
Produit/service : Logiciel de gestion de services informatiques

« Notre objectif principal était de s'établir dans le marché américain, particulièrement en Nouvelle-Angleterre. Pour ce faire, nous avons notamment réalisé une étude de marché par l'entremise du programme Passeport PME. Les experts du World Trade Centre ont partagé leurs connaissances du marché américain, ce qui nous a permis d'orienter nos stratégies de commercialisation. Suivant leurs conseils, nous avons bonifié nos outils marketing afin de répondre aux exigences du nouveau marché, ce qui a porté fruit. »



Représentant :
Stéphane Lauzière, président
www.c2enterprise.com

**DIX AU CARRÉ**

Lieu : Montréal
Marché visé : Delta nord-américain
Secteur : Divertissement
Produit/service : Design, ingénierie et fabrication d'installations créatives

« Participer à Passeport PME aura été un élément clé dans notre quête d'exportation. DIX au Carré est une jeune entreprise et la précieuse aide du WTC nous a permis de rectifier le tir afin de mieux cibler notre marché. Surtout, cette collaboration nous a permis de bien préparer l'équipe pour affronter ce défi de taille. Nous poursuivons l'aventure avec la certitude d'avoir évité de nombreuses erreurs habituellement commises par les entreprises à leurs premiers essais à l'exportation. L'international s'est avéré plus près de chez nous que nous l'avions cru. Le delta nord-américain tracé par les villes de Toronto, de Chicago et de New York sera notre nouveau terrain de jeu. Après une série de voyages de représentation, nous ressortons avec un fort réseau de contacts et, déjà, nous concluons nos premiers contrats. Merci à toute l'équipe du WTC. Vous avez été le coup de pouce dont nous avions besoin. »



Représentant :
Félix Marzell, cofondateur,
designer
www.dix2.com

**GROUPE TECHNA INC.**

Filiale d'ACCEO Solutions
Lieu : Montréal
Marchés visés : Ville de Mexico et Amérique latine
Secteur : Technologies de l'information
Produit/service : Logiciel d'émission de constats d'infractions et de permis

« Étant bien établis aux États-Unis, nous cherchons à percer de nouveaux marchés. Le programme Passeport PME nous a permis de valider nos idées et nos processus avec une panoplie d'experts. Ceux-ci nous ont aidés à bien nous préparer pour le marché mexicain. De plus, nous sommes allés au Mexique plus tôt que prévu en participant à la mission commerciale organisée dans le cadre du programme. Grâce à cette mission, nous avons eu rapidement accès à des partenaires potentiels et nous avons conclu des ententes. Ces commandes marquent le début d'une belle aventure! »



Représentant :
Michel Guay, vice-président
www.gtechna.com

**GREENSOLV**

Lieu : Montréal
Marché visé : États-Unis
Secteur : Produits chimiques
Produit/service : Solutions chimiques vertes

« Les États-Unis représentent un marché intéressant pour nous et l'accompagnement du WTC a été profitable, puisque les formations que nous avons reçues nous ont éclairés notamment sur l'importance d'un marketing adapté pour pouvoir percer de nouveaux marchés. Suivant leurs conseils, nous avons travaillé notre nouvelle image de marque. De plus, notre participation à la foire commerciale Powder Coating à Atlanta nous a permis d'augmenter nos ventes aux États-Unis. Nous sommes donc mieux établis, avons appris beaucoup sur le marché américain et poursuivons notre expansion. »



Représentant :
Martin Pageau, directeur général et copropriétaire
www.greensolv.ca

**HERBASANTÉ**

Lieu : Montréal
Marché visé : États-Unis
Secteur : Santé
Produit/service : Fabricant et distributeur de suppléments médicinaux naturels

« La croissance de notre entreprise à l'international était majoritairement le fait d'occasions ponctuelles et non d'une stratégie clairement définie. Ayant obtenu depuis peu le feu vert de la Food and Drug Administration pour exporter nos produits aux États-Unis, le moment était opportun pour viser une croissance plus importante à l'étranger et pour établir un plan d'action clairement défini. Passeport PME nous a appuyés dans nos démarches et a été une excellente source d'information. Grâce à ce programme, nous avons réalisé une étude de marché et bénéficié de précieux conseils juridiques. Nous avons aussi établi de nombreux contacts, ce qui nous a permis de partir du bon pied. »



Représentant :
Patrick Toledano, président
www.herbasante.ca

**LUMCA INC.**

Lieu : Québec
Marché visé : États-Unis
Secteur : Manufacturier
Produit/service : Éclairage extérieur - Smart Pole for Smart City

« Nous étions dans un contexte particulier où il n'y avait aucun comparatif sur le marché et où le positionnement dans un réseau traditionnel demandait des ajustements importants. À suite d'un diagnostic à l'exportation réalisé auprès d'experts, le programme Passeport PME nous a permis de déterminer les étapes à franchir pour commercialiser un produit inexistant dans un marché méconnu. L'équipe de gestion a pris conscience de l'importance de se doter d'un plan stratégique et s'est rapidement mobilisée pour réaliser cette première étape. Le programme nous a aussi aidés financièrement dans la promotion du produit développé. »



Représentants :
Jean-Rock Fournier, coprésident,
chef de la direction financière,
et Dennis Dion, coprésident,
vice-président, ventes et marketing,
et responsable de l'exportation
www.lumca.com

MTLS aerostructure

MTLS AEROSTRUCTURE

Lieu : Montréal
Marché visé : États-Unis
Secteur : Aérospatial
Produit/service : Ingénierie aérospatiale

« Nous avions établi des occasions de croissance sur le marché américain, plus particulièrement sur la côte est des États-Unis. Grâce à Passeport PME, nous avons établi un diagnostic de notre projet d'exportation et déterminé les risques et les débouchés liés à sa mise en œuvre. Les différentes formations et missions menées sur le terrain nous ont permis de mettre en place des stratégies qui nous permettront de réussir notre implantation. Passeport PME a été un tremplin pour nos projets d'exportation. Sans ce programme, nous n'aurions pu lancer nos activités avec la confiance nécessaire pour atteindre le succès escompté. »



Représentant :
 Thierry Klopp, président
www.mtls-aerostructure.com

OOKPIK world

OOKPIK

Lieu : Montréal
Marché visé : États-Unis
Secteur : Mode et vêtements
Produit/service : Manteaux pour hommes et femmes

« Après quatre années d'existence, nous souhaitons accélérer la croissance de notre entreprise en pénétrant, dans un premier temps, le marché américain et par la suite, le marché européen, notamment dans les pays nordiques. Grâce au programme, nous avons pu renforcer notre présence aux États-Unis en accédant à de l'information précieuse. En effet, nous avons acheté une étude de marché et avons mis un pied sur le territoire par l'entremise d'un agent. De plus, nous avons revu nos processus internes, ce qui nous a permis d'accroître considérablement l'efficacité de nos processus afin de servir nos nouveaux marchés. Nous poursuivons notre croissance et visons la conquête de l'Europe dans un futur rapproché. »



Représentant :
 Sylvain Roy, président
www.slyandco.com

OPSUN systems inc

OPSUN SYSTEMS INC.

Lieu : Saint-Augustin-de-Desmaures
Marché visé : États-Unis
Secteur : Énergie (renouvelable, solaire)
Produit/service : Systèmes en aluminium de montage de panneaux solaires

« Durant l'année au cours de laquelle nous avons participé à Passeport PME, nos exportations ont triplé. L'expérience nous a permis de confirmer que notre entreprise était prête pour l'exportation et elle nous a aidés à déterminer où investir nos efforts. Les deux voyages d'affaires effectués grâce au soutien du programme Passeport PME nous ont permis de rencontrer une dizaine de compagnies américaines avec qui nous travaillons à établir des partenariats durables. Les consultants présentés par Québec International à Boston et à New York se sont avérés des ressources inestimables pour accélérer notre croissance aux États-Unis, nous faire connaître le marché local et nous ouvrir des portes. »



Représentants :
 François Gilles-Gagnon,
 directeur des opérations, et
 Alexandre Vanasse, vice-président du
 développement des affaires
www.opsun.com



e'mind tek SOLUTIONS

SOLUTIONS E'MIND TEK INC.

Lieu : Thetford Mines
Marché visé : Mexique
Secteur : Technologies de l'information
Produit : Conception et développement de solutions de traçabilité (RFID, GPS et NFC) pour le secteur manufacturier

« Passeport PME nous a permis de poursuivre nos efforts d'exploration et de développement du marché manufacturier au Mexique. Grâce à notre participation à Expo Seguridad et à des visites d'usines au printemps dernier, nous serons bientôt en mesure de conclure un tout premier partenariat de distribution pour nos solutions d'affaires et de réaliser nos premières ventes d'ici la fin de 2016, soit moins de 24 mois après notre première démarche. Nous bénéficierons également du soutien d'un agent de développement sur le terrain dès cet automne. L'accompagnement personnalisé que nous avons reçu a assurément accéléré notre préparation en vue d'activités à l'étranger et l'adaptation de notre modèle d'affaires au marché de l'Amérique latine. »



Représentant :
 Frédéric Paré, président
www.emindtek.com

BASE CAMP CONNECT™

TELFLEX TECHNOLOGIE INC.

Lieu : Lévis
Marchés visés : Amérique du Nord et Europe
Secteur : Communications mobiles pour la sécurité publique
Produit/service : Système de communication transportable

« Avec le programme Passeport PME, Telflex visait à améliorer ses connaissances du marché complexe de la sécurité publique aux États-Unis, démarrer sa stratégie commerciale et obtenir de premiers résultats. Cette expérience nous a permis de clarifier notre stratégie et de nous positionner comme fournisseur de solutions uniques en Amérique du Nord. Nous visons à doubler notre chiffre d'affaires sur ce marché, grâce en partie à l'accompagnement de Passeport PME et Québec International. »



Représentant :
 Jean-Philippe Grondin, président
www.basecampconnect.com

VITRE ART

Lieu : Montréal
Marché visé : États-Unis
Secteur : Manufacturier
Produit : Produits verriers d'intérieur et d'extérieur

« L'équipe du World Trade Centre nous a permis de créer des liens avec divers spécialistes, dont les partenaires du programme tels que Raymond Chabot Grant Thornton et Optimisation Ressources. Grâce à leur aide, nous avons obtenu un diagnostic et un plan d'exportation qui nous ont aidés à élaborer une nouvelle stratégie d'entreprise pour faire face au défi de l'exportation. De plus, nous avons participé à notre première foire commerciale aux États-Unis dans le cadre de l'événement annuel du World Millwork Alliance et avons formé notre personnel sur le fonctionnement des douanes et le commerce international. »



Représentant :
 Nicolas Barazin, président
www.vitre-art.com

UNION EUROPÉENNE

POPULATION



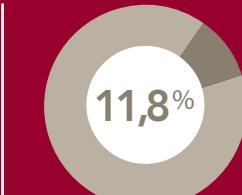
508 M, 2015

Sources : Eurostat et ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation

PIB

13 920
G€
2014

QUÉBEC



**VALEUR DES
EXPORTATIONS DU
QUÉBEC VERS L'UE**

**8,9
G\$ CA**

FAITS SAILLANTS

Représentant environ 30 % du PIB mondial et 20 % des flux commerciaux mondiaux, l'UE est l'un des principaux acteurs économiques dans le monde.

L'Union européenne représente l'un des marchés les plus lucratifs et l'entrée en vigueur éventuelle de l'Accord économique et commercial global (AECG) sera très profitable pour les entreprises du Québec.

**PART DES
EXPORTATIONS
INTERNATIONALES
DU QUÉBEC**



ALTITUDE AEROSPACE

Lieu : Montréal
Marché visé : France
Secteur : Aéronautique
Produit/service : Ingénierie pour aéronefs

« Fondée il y a dix ans à Montréal, notre entreprise souhaite renforcer sa présence en Europe. L'an dernier, nous avons donc ouvert un bureau à Toulouse, en France, et avons reçu le soutien du programme Passeport PME tout au long de notre implantation. Grâce à ce programme, nous avons pu découvrir ce nouveau marché et établir de nouveaux partenariats, notamment en participant à des salons professionnels. Nous avons aussi bénéficié des connaissances et des conseils de consultants et d'experts techniques spécialisés dans nos domaines d'activité afin de déployer notre stratégie européenne. Moins d'un an après le début de notre prise en charge, le bilan est très positif, puisque ce premier bureau à l'étranger est fonctionnel et compte déjà de nombreux employés. »



Représentante :
Laetitia Chaynes, directrice générale,
Altitude Aerospace France
www.altitudeaero.com



CAMPAGNA MOTORS

Lieu : Boucherville
Marché visé : France
Secteurs : Transport
Produit/service : Véhicules récréatifs à trois roues

« Solidement établis au Canada, nous cherchons à percer de nouveaux marchés. Nous comptons déjà de nombreux clients à l'international, dont aux États-Unis, et souhaitons intégrer le marché européen. Dans le cadre du programme, nous avons participé à une mission en France qui nous a permis de rencontrer un grand nombre de partenaires d'affaires potentiels intéressés par nos produits. Nous pensons pouvoir conclure plusieurs ententes de distribution en France et sommes en train de recruter un représentant local français. »



Représentant :
André Morissette, président
www.campagnamotors.com



OPSENS INC.

Lieu : Québec
Marchés visés : Europe et États-Unis
Secteur : Sciences de la vie
Produit/service : Capteurs à fibre optique destinés au marché de la cardiologie interventionnelle

« Dans le cadre du programme Passeport PME, Opsens a signé des ententes avec de nombreux distributeurs et a établi une force de vente directe aux États-Unis, au Canada et en Irlande. De plus, un partenariat a été conclu pour la commercialisation de technologies Opsens dans d'autres marchés. Au cours des neuf premiers mois de l'exercice de 2016, l'entreprise a réalisé des ventes de plus de 4 millions de dollars dans le volet médical, par rapport à moins de 1 million de dollars lors de l'exercice financier de 2015. Le produit Opsens a été reconnu comme le plus fiable dans la mesure de pression, tel qu'il a été mentionné dans un article publié par le *Circulation Journal*. »



Représentant :
Louis Laflamme, CPA, CA,
président et chef de la direction
www.opsens.com



PIKNIC ÉLECTRONIK

Lieu : Montréal
Marché visé : Europe
Secteur : Divertissement
Produit/service : Événement de musique électronique

« Depuis 2012, nous avons internationalisé nos activités. Forts de ce succès et de la demande croissante à l'international, nous souhaitons continuer à percer de nouveaux marchés. Nous avons participé à Passeport PME afin de bénéficier de l'encadrement et de conseils d'experts. Ces derniers nous ont permis de poursuivre notre implantation à l'étranger. Le programme s'est avéré très utile pour établir des contacts avec des intervenants clés afin de mettre au point des outils d'exploration et d'évaluation de nouveaux marchés. Pour l'année 2017, nous visons Paris, les États-Unis, l'Amérique du sud et Londres! »



Représentant :
 Pascal Lefèvre, président, producteur exécutif international et cofondateur
www.piknicelectronik.com



TARGE

Lieu : Mirabel
Marché visé : France
Secteur : Gestion du risque
Produit/service : Services d'expertise, de formation et d'intervention en gestion du risque et de mesures d'urgence

« Notre objectif initial en participant à Passeport PME était d'explorer les possibilités offertes par le marché mexicain. L'analyse réalisée avec les experts du programme a démontré que ce marché présente trop d'obstacles à l'entrée pour notre entreprise. Nous avons donc réorienté nos recherches et exploré d'autres débouchés, et avons retenu l'Europe comme marché potentiel. Le programme nous a permis de structurer notre démarche, de rencontrer des personnes ressources clés, de connaître les programmes gouvernementaux de soutien à l'exportation et de participer à la foire commerciale World Nuclear Exhibition. Cette participation nous a d'ailleurs permis d'établir de précieux contacts avec des entreprises souhaitant conclure des affaires. »



Représentant :
 Martin Ruel, vice-président
www.targer.ca

PARTEZ À LA CONQUÊTE DU MONDE

Québec International soutient les entreprises afin d'accélérer leurs démarches d'exportation et de développement de marchés



Parce que développer des affaires sur de nouveaux marchés comporte de nombreux défis, Québec International aide les entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs, à accroître leurs chances de réussite à l'exportation.

- Services-conseils personnalisés
- Missions commerciales internationales
- Accueil d'acheteurs et activités de maillage
- Diffusion d'occasions d'affaires
- Activités de perfectionnement
- Programmes d'accompagnement

Découvrez nos activités et développez des stratégies gagnantes en commercialisation et exportation:
www.quebecinternational.ca/export

RÉUSSIR ICI ET AILLEURS



**QUÉBEC
INTERNATIONAL**
Développement économique



Québec

MERCI À NOS PARTENAIRES


DOMINIQUE ANGLADE

 Ministre de l'Économie, de la
 Science et de l'Innovation et ministre
 responsable de la Stratégie numérique

LOUIS VACHON

 Président et chef de la direction
 Banque Nationale

MICHAEL SABIA

 Président et chef de la direction
 Caisse de dépôt et placement du Québec

Les entreprises québécoises qui innovent et exportent leurs produits et leur expertise contribuent grandement à la croissance du Québec.

Notre gouvernement reconnaît leur apport et veille à les soutenir adéquatement. Ainsi, Export Québec offre des services d'experts, personnalisés et collectifs, ainsi que de l'aide financière aux entreprises souhaitant exploiter de façon concurrentielle les marchés internationaux. D'ailleurs, nous présenterons bientôt la prochaine stratégie québécoise d'exportation.

Félicitations aux 23 entreprises qui se sont engagées dans l'aventure Passeport PME, un programme visant à les outiller adéquatement afin d'améliorer leur capacité de commercialisation et d'accroître leurs chances de succès sur les marchés extérieurs.

Le Québec est fier de pouvoir compter sur des entreprises telles que les vôtres!

Depuis sa fondation en 1859, la Banque Nationale a établi un lien privilégié avec ses clients entreprises. Quel que soit leur secteur d'activité, nous mettons à la disposition des entrepreneurs des conseillers hautement qualifiés, en mesure de les accompagner à chaque étape de leur développement. Aujourd'hui, grâce à son réseau de bureaux de représentation, à ses filiales et à ses nombreux partenariats, la Banque est bien positionnée pour accompagner les entreprises dans leur expansion à l'étranger. Nous sommes fiers de faire équipe avec Passeport PME pour soutenir les visées internationales d'une troisième cohorte d'entrepreneurs de chez nous. Bon succès à tous les participants!

Au moment de fonder la Caisse de dépôt et placement du Québec, ses architectes étaient animés d'un état d'esprit : celui d'entreprendre quelque chose qui n'existe pas encore. Cette même volonté d'entreprendre anime aujourd'hui les participants à la troisième cohorte du programme Passeport PME.

Depuis sa fondation il y a trois ans, Passeport PME a permis aux 68 entreprises participantes de développer leur vision stratégique, d'identifier des marchés porteurs, de faire rayonner leur savoir-faire et de réaliser leurs ambitions à l'international.

À la Caisse, nous sommes convaincus que pour réussir dans notre monde hautement concurrentiel, les entreprises doivent élargir leurs horizons et penser «mondial». Nous sommes donc enthousiastes à l'idée de contribuer au parcours international d'entreprises qui se distinguent par leur agilité, leur dynamisme et leur audace.

SOYEZ PRÊTS POUR LA SUITE...

**INSCRIVEZ-VOUS
À LA 4^E COHORTE
DÈS MAINTENANT!**

RENDEZ-VOUS SUR
PASSEPORTPME.COM
 POUR TOUS LES DÉTAILS DU
 PROGRAMME.

**FAITES PARTIE DE LA PROCHAINE COHORTE!
 UN APPEL DE CANDIDATURES EST LANCÉ.**

Nous vous invitons à soumettre le nom de votre entreprise
 pour cette nouvelle édition de Passeport PME **avant le 7 novembre 2016**.

Passeport PME est un programme destiné à propulser les entreprises à l'international.

Pour plus de détails, visitez le www.passeportpme.com ou communiquez avec :

JULIE-CLAUDE GAUTHIER, chef, Développement des marchés internationaux, au 514 871-4002,
 poste 6218, ou MARGARITA MOTTA, Directrice par intérim - Développement des marchés
 extérieurs, au 418 681-9700, poste 229, ou à candidature@passeportpme.com



En collaboration avec :


 Caisse de dépôt et placement
 du Québec


Partenaire-conseil :



Passeport PME est aussi rendu possible grâce à l'appui
 soutenu de Développement économique Canada.

PASSEPORTPME.COM

WORLD TRADE CENTRE
 MONTRÉAL



L'équipe d'experts en commerce international
 de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain
 Le WTC Montréal reçoit le soutien financier de Développement économique Canada.