

Témoignage de KARGO et PRECICAD sur le développement d'affaires dans les pays du Golfe

CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

JEUDI 18 FÉVRIER 2016, 11:15 À 11:40

PRÉSENTÉ PAR :

CHRISTIANE CONSTANTINEAU, DESS, E-MBA, ADM.A

STRATÉGISTE D'AFFAIRES POUR KARGO ET PRECICAD



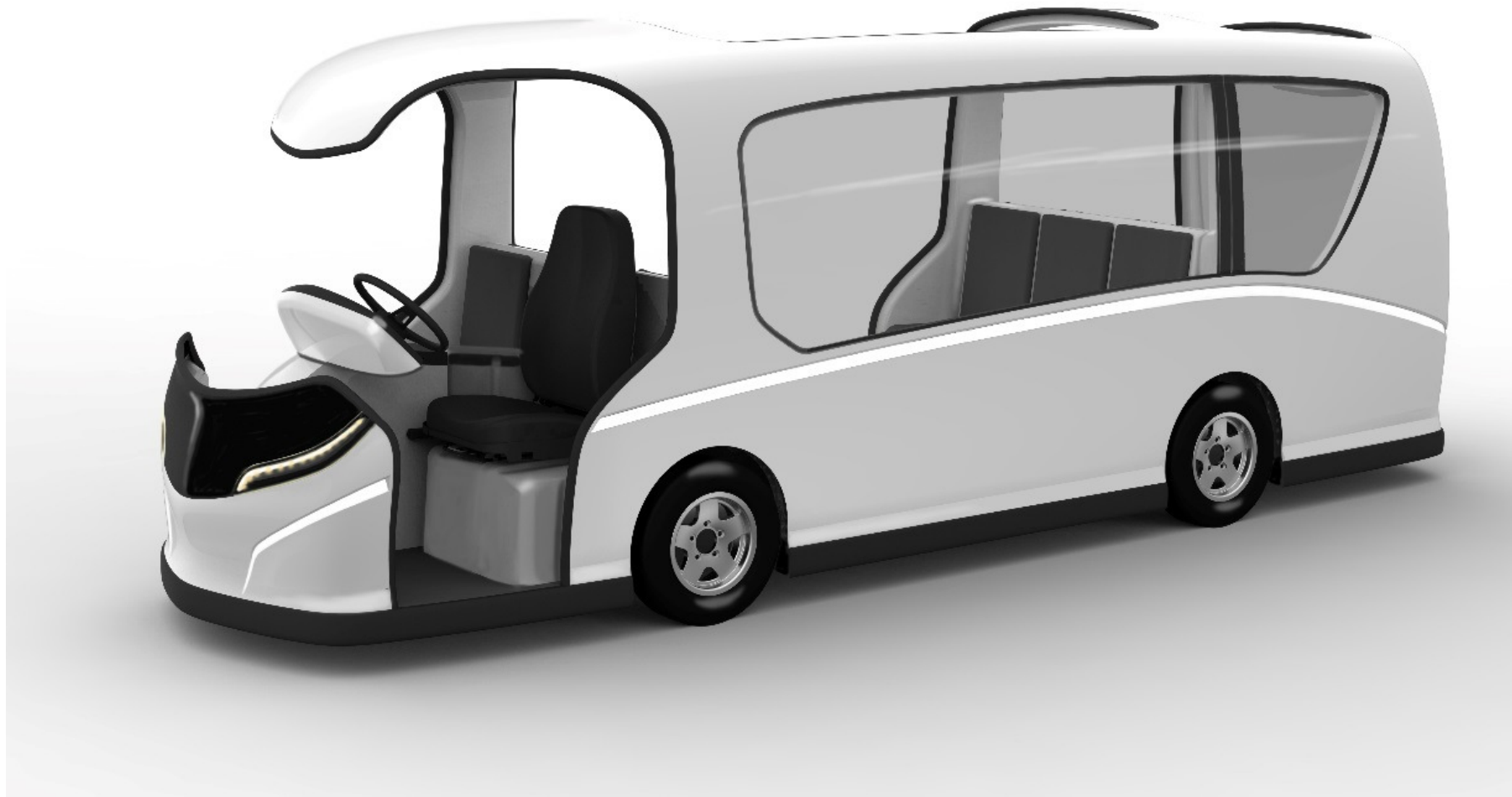
Qui nous-sommes?

- KARGO est une entreprise de fabrication de véhicules électriques à base d'aluminium basée à Alma ;
- PRECICAD est une entreprise de design industriel, de conception mécanique et d'experts en simulation numérique située à Québec (le concepteur du KARGO) ;
- Participation en novembre 2015 à la Conférence Arabe sur l'aluminium en Arabie Saoudite (Dammam) où nous avons rencontré des partenaires potentiels.

Objectif à moyen terme :

- Pénétrer le marché du GCC pour KARGO et PRECICAD
- 





5 étapes importantes



1. Avant votre départ

- Connaître les us et coutumes propres à chacun des pays du golfe ;
- Rencontrer vos partenaires stratégiques canadiens (EDC, Investissement Québec, BDC). Identifier avec eux vos partenaires stratégiques *qui sont basés dans le pays cible* ;
- Identifier et faire affaires avec des professionnels reconnus (avocat, comptable, expert en taxes).

2. Bien se documenter

- Trouver le plus d'information sur le pays (lois, conventions entre pays, barrières à l'entrée, etc.) ;
- Parler à votre conseiller du MESI de votre projet ;
- Utiliser les outils développés par de grandes firmes de comptables, par exemple « Doing Business in ABC » de Deloitte, PWC ou EDC.

3. Durant votre séjour

- Rencontrer les décideurs ;
- Ne pas hésiter à vendre votre savoir-faire et votre expertise ;
- Offrir des solutions clés en main – permet d’avoir un meilleur contrôle sur votre projet ;
- Connaître la provenance de leur argent! N’hésitez pas à les faire parler ;
- Comprendre l’omniprésence religieuse ;
- Bien gérer la notion du temps, quand ce n’est plus le temps de parler boulot, il faut parler de la famille ;
- Montrer qu’on a envie de faire du long terme avec l’entreprise locale
→ base d’une union solide.

4. À votre retour

- Au retour, garder contact avec les professionnels et les partenaires locaux qui ont été rencontrés ;
- Lorsque vous aurez pris la décision de vous investir dans le pays, identifier le ou les gestionnaires canadiens ;
- Réviser le plan d'affaires et les prévisions de départ afin d'inclure les résultats de vos rencontres et du potentiel de votre projet.

5. Suivi et mise à jour

- En temps opportun, évaluer les hypothèses de départ de votre plan d'affaires ;
- Valider les résultats financiers par rapport aux prévisions, et surtout, retourner sur le site afin de s'assurer que tout fonctionne comme prévu.

Merci pour votre
attention

