

Rapport d'activités

2010-2011



Missions

Nos réalisations

Rapport financier

Dossier de presse

CA 2010-2011


gimxport.org
Aurélien Desautels
Directeur général
a.desautels@gimxport.org


gimxport.org
Gino Cyr
Directeur général
g.cyr@gimxport.org
Benoît Lévesque-Dubé
Suite 101
Chandler (Québec)
Canada
G0C 1K0
T 418 689-4090
F 418 689-4266

GIMXPORT
377, boulevard
Renaud-Durocher
Suite 101
Chandler (Québec)
Canada
G0C 1K0
T 418 689-4090
F 418 689-4266

Faciliter l'exportation

Les exportations jouent un rôle capital dans l'économie du pays. Grâce à la qualité de leurs produits et services, les entreprises canadiennes rayonnent sur les marchés internationaux, principalement en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Pour 2009 seulement, les exportations canadiennes se chiffraient à 369 milliards de dollars, et ce, malgré une économie mondiale qui tournait au ralenti.

Le développement des marchés d'exportation est au nombre des priorités du gouvernement du Canada. Dans cet esprit, les entrepreneurs canadiens peuvent se prévaloir d'une multitude de programmes et de services fédéraux pour les accompagner dans leur accession à de nouveaux marchés et dans la poursuite de leur expansion. Depuis plus de 13 ans, Développement économique Canada collabore avec GÎMXPORt afin d'aider les exportateurs de la région à trouver des débouchés et à améliorer leur compétitivité dans leur secteur d'activité respectif.

Des PME prospères génèrent des retombées économiques importantes dans les collectivités où elles sont établies. Elles stimulent l'innovation, favorisent l'emploi et contribuent à la vitalité du milieu. GÎMXPORt possède tous les atouts pour aider ces entreprises à percer de nouveaux marchés, partout dans le monde et ici même au Canada. C'est là l'objectif poursuivi.

Les efforts déployés par toute l'équipe de GÎMXPORt et par les PME exportatrices gaspésiennes concourent à la reconnaissance de l'expertise régionale. Une initiative comme GÎMXPORt contribue à la prospérité de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine en particulier, et de tout le Québec.

Facilitating Exports

Exports are a vital part of the Canadian economy. Thanks to the quality of their products and services, Canadian businesses shine on international markets, mainly in North America, Europe and Asia. In 2009 alone, Canadian exports totalled \$369 billion, and this despite a slowing economy.

The development of export markets is a priority for the Government of Canada. In that spirit, Canadian entrepreneurs can avail themselves of a multitude of federal programs and services to help them access new markets and further their expansion. For more than 13 years, Canada Economic Development has partnered with GÎMXPORt to help exporters in the region find market opportunities and improve their competitiveness in their respective fields.

Successful SMEs generate significant economic benefits in their communities. They stimulate innovation, foster employment and enhance community life. GÎMXPORt has everything it needs to help these businesses break into new markets around the world and even here in Canada. That is the goal here.

The efforts of the entire GÎMXPORt team and of exporting Gaspésie SMEs heighten recognition of the region's expertise. An initiative like GÎMXPORt contributes to the prosperity of Gaspésie and the Îles-de-la-Madeleine in particular, and of all of Québec.



Développement économique Canada

Canada Economic Development

Canada

Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine
gasp@dec-ced.gc.ca

418.368.5870 1 866 368.0044

www.dec-ced.gc.ca



Cher partenaire,

L'exportation et l'acquisition de connaissances des pratiques commerciales d'outremers sont fondamentales à la croissance économique de notre région et du Québec. Elles offrent des perspectives porteuses d'avenir à nos entreprises et valorisent leur savoir-faire.

Évoluer sur les marchés d'exportation est un défi de tous les instants. Cela implique une préparation rigoureuse et un accompagnement de qualité. À cet effet, l'expertise que votre organisme a su développer durant les dernières années est précieuse pour nos gens d'affaire et les communautés de notre territoire. Votre dynamisme, votre leadership et vos initiatives innovantes ont révolutionné les pratiques dans plusieurs secteurs d'activités.

Nous tenons à souligner la nomination de Monsieur Gino Cyr à titre de directeur général de GIMX-PORT. C'est un exemple éloquent de la présence de la jeune relève qualifiée et expérimentée et du regard vers l'avenir que notre région a maintenant intégré.

Bonne assemblée générale annuelle à vous tous.

Georges Mamelonet

Député de Gaspé
Adjoint parlementaire au ministre
de l'Agriculture, des Pêcheries et de
l'Alimentation

Nathalie Normandeau

Députée de Bonaventure
Vice-première ministre
Ministre des Ressources naturelles
et de la Faune

Germain Chevarie

Député des Îles-de-la-Madeleine
Adjoint parlementaire au ministre de
la Santé et des Services sociaux



Le conseil d'administration de GÎMXPOR est heureux de vous compter parmi nous à cette 15^e assemblée générale annuelle. Déjà la 15^e année d'opération qui s'amorce. On peut dire que le temps passe vite et que notre organisation a travaillé très fort encore l'an dernier pour ses membres.

La 14^e année financière qui vient de se terminer fut très riche en actions, dossiers, décisions, accompagnements et changements. Du point de vue administratif, deux dossiers majeurs ont retenu l'attention du conseil d'administration. En premier lieu, nous avons renouvelé pour une période de trois ans le cahier des conditions de travail de notre personnel. Cette étape très importante dans la bonne marche d'une organisation s'est très bien déroulée à la satisfaction du conseil et des employés. En second lieu, comme beaucoup d'entre vous le saviez déjà, M. Aurèle Doucet a décidé de tirer sa révérence après 15 années passées à la barre de GÎMXPOR. Après discussions et analyse de la situation, le conseil a procédé à l'embauche de M. Gino Cyr, directeur au développement comme directeur général. Le conseil est satisfait de son

choix et souhaite de belles années à M. Cyr au sein de GÎMXPOR.

MOT DU PRÉSIDENT

Même si nous soulignerons un peu plus tard le départ d'Aurèle, je ne peux me retenir pour mentionner qu'il a joué un rôle majeur dans la mise en place et le développement de l'organisation. Il en fut son premier directeur général et l'a fait progresser jusqu'à maintenant. Si les membres de GÎMXPOR peuvent compter aujourd'hui sur une organisation bien implantée, compétente et reconnue en Gaspésie et aux Îles, c'est en majeure partie parce qu'Aurèle y a mis toutes ses énergies et son cœur pour la faire progresser.

Du côté opérationnel, l'année 2010 fut une année exceptionnelle quant au nombre de missions réalisées. 10 missions de groupe, 22 missions individuelles, plus d'une dizaine de pays touchés, des ventes conclues de 23,5 M\$; ce sont des statistiques qui ne trompent pas sur l'importance et la performance de GÎMXPOR. Le directeur général élaborera davantage dans son rapport d'activités sur les réalisations 2010.

Au courant de la dernière année, GÎMXPOR a continué non seulement d'accompagner les entreprises mais également de se positionner en amont des besoins de ces dernières en rencontrant plusieurs intervenants socio-économiques régionaux. Il est important que les entreprises sachent ce que nous pouvons faire pour elles et ceci passe souvent par le conseiller local qui les accompagne (ex : CLD, SADC, MRC, etc, ...). La reconnaissance du rôle régional que joue un organisme passe par la connaissance qu'en ont les instances locales. Ces rencontres de mise à niveau sont donc très importantes tout comme le travail de collaboration réalisé avec les organismes des créneaux « Accord » de la région.

Je tiens à remercier l'ensemble de nos partenaires et organismes collaborateurs de leur implication financière au cours de la dernière année, ce qui a permis un réel développement régional basé sur des actions concrètes avec des entreprises de chez-nous. Leur support et leur vision du développement régional sont vitaux pour les actions à venir de GÎMXPOR.

En terminant, je tiens à souligner l'importance et la fierté du conseil d'administration et des employés de GÎMXPOR de travailler avec les entreprises et organisations afin de contribuer au développement économique de la Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine par la mise en valeur du volet de l'exportation.

Bonne assemblée générale annuelle à tous et ne manquez pas l'excellent souper qui suivra.

Monsieur Guy Pardiac
Président, GÎMXPOR



MOT DE AURÈLE DOUCET

À chaque année, j'ai toujours été fier de présenter les résultats, mais cette année, je le suis encore davantage. L'équipe de GIMXPORT est exceptionnellement efficace. Des projets majeurs comme celui de la commercialisation du homard vivant de Gaspé-Sud, premier répondant Q-WEB Régions, les conformités douanières, l'accompagnement dans l'élaboration du plan d'exportation de 9 entreprises et bien d'autres ont été menés à terme avec brio.

Mais mon objectif en fin de mandat, en tant que directeur général, qui s'est terminé le 31 mars 2011 est de vous faire un court historique des 15 années passées à la barre de SMMGIM, maintenant GIMXPORT.

Notre évolution dans les premières années a été fantastique. Un prix pour l'organisme le plus dynamique au Québec, l'année suivante, le prix Hector-Fabre ayant le plus grand rayonnement international. Tout cela avec une secrétaire 1 jour/semaine et moi comme directeur. Ne vous en faites pas, je ne le mentionne pas pour avoir des félicitations, je le fais parce qu'en arrière plan de tout cela, j'avais un conseil d'administration futé, impliqué et dynamique qui avait confiance en moi et des partenaires financiers à l'écoute et conviviaux : (BFDRO, DEC), (MIC, MDEIE), (CRCD, CRÉ).

Rien n'a changé depuis, à l'exception d'une équipe plus complète, mieux formée et très disponible pour nos gens d'affaires. Les résultats se comptent par dizaines.

Au début, il a fallu beaucoup d'efforts, de persuasion pour convaincre les gens d'affaires et la population qu'on devait sortir des sentiers battus, d'avoir confiance en leurs produits et surtout en eux-mêmes.

Si on me demandait un jour qu'elle est ta plus grande qualité, je crois que je dirais « c'est d'être fier d'être Gaspésien ». J'ai tenté de transmettre cette fierté à tous ceux et celles que je côtoyais. Je crois sincèrement avoir réussi dans bien des cas. Quand on est à l'extérieur du pays, ce n'est pas seulement le produit ou l'entreprise que l'on représente mais une région toute entière.

Ceux qui me connaissent ont dû réaliser qu'avec moi, il y a toujours une solution à tout problème; un cerveau en panique ne sert à rien, le calme est le reflet d'un esprit sous-contrôle, donc en continu mode solution.

Depuis quelques années, j'ai mis en place une équipe dynamique dont Gino Cyr aura l'agréable tâche en tant que directeur de partager des rêves, de réaliser des projets novateurs. Ainsi, continuer à faire évoluer l'économie de la Gaspésie — Les-Îles-de-la-Madeleine. Je suis convaincu que Mélanie, Rachel et Pascale seront des membres actifs et en appui à Gino, je vous souhaite de tout cœur que le succès continuera d'animer votre équipe jeune et dynamique.

Après mûre réflexion, j'ai décidé d'opter pour une autre étape de la vie : « la retraite » à temps partiel. Francine et moi avons plusieurs projets en gestation et comme vous le devinez, on va certainement les réaliser.

Pour terminer, je me dois de remercier mon épouse Francine pour toutes ces heures, les jours, les semaines où elle a dû gérer le tout sans ma présence. Je pouvais être aussi bien à Singapour qu'en Europe, mais à mon retour je savais que nous étions heureux de nous retrouver.

Merci à l'équipe de GIMXPORT, un merci spécial aux membres du C.A., à Nathalie Normandeau qui a toujours été à l'écoute des besoins de notre région pour l'exportation. Merci aux médias qui ont collaboré à faire connaître nos succès.

Aurèle Doucet



En tant que directeur général depuis le 4 avril 2011, je tiens tout d'abord à remercier mon mentor monsieur Aurèle Doucet de m'avoir préparé à relever ce magnifique défi qui est d'accompagner nos PME dans leur développement à l'international. GIMXPORT a pour mission d'être le catalyseur du développement économique et social de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine et ce, en favorisant l'augmentation des volumes d'exportations des produits et services régionaux.

MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

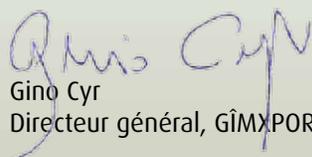
De manière concrète, GIMXPORT est la référence de première ligne pour sensibiliser, accompagner et soutenir nos PME à développer et à vendre sur de nouveaux marchés. Nous avons su développer une approche client personnalisée avec les gestionnaires d'entreprises, ce qui nous permet de bien connaître leurs besoins en commercialisation.

Plusieurs facteurs m'assurent de la pérennité de l'offre de service de GIMXPORT. En premier lieu, notons l'expertise et les compétences développées par l'équipe au fil des ans. Ce qui fait aussi la force de GIMXPORT, c'est la philosophie de l'organisation amenée par mon prédécesseur, monsieur Aurèle Doucet. Nous devons gérer nos actions comme nous le ferions au sein d'une entreprise privée et ce, dans le but ultime d'obtenir des résultats satisfaisants pour nos bailleurs de fonds.

Pour la prochaine année, les défis de GIMXPORT sont énormes; la négociation d'une entente de partenariat avec Développement économique Canada (DEC) à partir de 2012, avec le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), la Conférence régionale des élus (CRÉ) ainsi que l'élaboration de la planification stratégique de GIMXPORT pour les années 2012-2015.

De plus, nous voulons développer des mécanismes qui bonifient l'aide financière pour accompagner nos entreprises dans leur processus d'exportation et développer un lien d'affaire en Chine pour assurer la croissance des PME qui visent ce marché. Soyez assurés, en prenant connaissance de notre rapport d'activités, que chaque dollar investi dans le développement des affaires à l'exportation chez GIMXPORT rapporte d'importantes retombées économiques.

En conclusion, je tiens à remercier le conseil d'administration pour leur leadership et leur fidélité envers l'organisation. De plus, je suis confiant de relever ce défi avec l'ouverture d'esprit de nos bailleurs de fonds : DEC, MDEIE, CRÉ, MAMROT et le CLE en soutenant nos projets adaptés à la réalité de la région.


Gino Cyr
Directeur général, GIMXPORT

SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION

GÎMXPOR T : 107 542 \$
Investissement des entreprises : 348 157 \$
Retombées économiques : 23 516 750 \$

Un résumé des activités

Avril 2010



Salon International de l'Alimentation
(SIAL 2010, Montréal)

Événement :

**Salon International de l'Alimentation
(SIAL)**

Lieu :

Montréal

Description :

Le SIAL est un salon international spécialisé dans le secteur agroalimentaire. On peut y trouver les nouvelles tendances du marché de l'alimentation. Pour cette édition, GÎMXPOR T a organisé un kiosque commun pour trois entreprises de la région : Fumoir Monsieur Émile, Cusimer (1991) inc. et Érablière Escuminac inc. Deux autres entreprises ont aussi été appuyées sur place : Menu-Mer Ltée (visiteur) et Les Gaspésiennes Algues (kiosque individuel).

Participants :

- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- Fumoir Monsieur Émile
- Cusimer (1991) inc.
- Érablière Escuminac inc.
- Les Gaspésiennes Algues
- Menu-Mer Ltée



European Seafood Exhibition
(Bruxelles, Belgique)

Événement :

European Seafood Exhibition

Lieu :

Bruxelles, Belgique

Description :

La *European Seafood Exhibition* est l'un des salons les plus importants en Europe pour le secteur « Poissons et Fruits de mer ». L'ensemble des chefs d'entreprises de la région considèrent que cette foire commerciale permet aux PME de la région de développer des nouvelles affaires et d'appuyer leurs efforts dans la recherche et le développement de nouveaux produits.

Participation en groupe :

- Aurèle Doucet, directeur général
- Gino Cyr, directeur au développement
- Dégust-Mer inc.
- Unipêche MDM Ltée
- Les Pêcheries Gaspésiennes inc.



FuturAllia (Poitiers, France)

Événement :

FuturAllia

Lieu :

Poitiers, France

Description :

FuturAllia est un forum international et multi-sectoriel proposant une approche ouverte à tous les types de partenariats entre dirigeants de PME. L'objectif premier de *FuturAllia* est de favoriser la création d'alliances commerciales, financières, stratégiques ou technologiques.

Participation en groupe :

- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- PME Project inc.
- Global-Média inc.
- Gémini 3D inc.
- Technocentre des TIC
- Okidoo
- Instinct Multimédia



Performance de Yves Gonthier, Perfomedia (Venise, Italie)

Mai 2010

Événement :

Perfomedia Venise 2010, Ponte Nossa

Lieu :

Venise, Italie

Participant :

Artiste en arts visuels, Yves Gonthier



Assemblée générale annuelle

Événement :

CPMA Vancouver

Lieu :

Vancouver

Participant :

Serres Jardins Nature inc.

Événement :

Assemblée générale annuelle (AGA)

Lieu :

Grande-Rivière

Participants :

80 personnes



SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION (Suite)



Visite industrielle et commerciale
(Islande)

Juillet 2010

Événement : Visite industrielle et commerciale
Lieu : Islande
Participant : Les Pêcheries Marinard Ltée

Août 2010

Événement : Fête Eco-Bio Paysanne
Lieu : Montréal
Participant : Les Gaspésiennes Algues

Septembre 2010

Événement : Mission commerciale
Lieu : Terre-Neuve et Moncton
Participant : Boulangerie régionale des Îles



International Wind Integration Workshop
(Québec)

Octobre 2010

Événement : International Wind Integration Workshop
Lieu : Québec
Participant : Kwatroe Consultants inc.



Centrallia (Winnipeg, Manitoba)

Événement :

Centrallia

Lieu :

Winnipeg, Manitoba

Description :

Dans le cadre de ce forum, les participants ont eu l'opportunité de rencontrer 14 entreprises en deux jours via une série de rencontres individuelles préprogrammées de 30 minutes. Ils ont aussi pu participer à une série de visites industrielles, ce qui s'est avérée pertinent afin de mieux connaître les opportunités d'affaires de la ville de Winnipeg.

Participation en groupe :

- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- PME Project inc.
- Logigest Environnement inc.
- Rosario Poirier inc.



Foire commerciale CONXEMAR (Espagne)

Événement :

Mission de commercialisation du homard

Lieu :

Barcelone-Vigo-Madrid, Espagne

Description :

L'objectif de cette mission était de mieux connaître le marché de l'Espagne pour le homard, mais aussi pour tous les autres produits de la mer qui peuvent être offerts par la Gaspésie. La démarche s'est déroulée en trois volets :

- 1) Visite d'un important marché de Barcelone;
- 2) Visite du port de mer de Vigo et participation à la foire commerciale CONXEMAR;
- 3) Visite du marché de Madrid et rencontres d'acheteurs (collaboration avec l'Ambassade du Canada en Espagne).

Participation en groupe :

- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- Dégust-Mer inc.
- E.Gagnon & Fils Ltée
- Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc.
- Poissonnerie Caron inc.
- Regroupement des pêcheurs professionnels du Sud de la Gaspésie



SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION (Suite)



SIAL (France)

Événement :

SIAL Paris et Boulogne-sur-Mer

Lieu :

Paris-Boulogne-sur-Mer, France

Description :

En deux jours au SIAL Paris, les participants ont eu l'opportunité de connaître l'évolution des marchés et les tendances de consommation internationale. Par la suite, les entreprises ont été accompagnées à Boulogne-sur-Mer afin de faire des visites d'entreprises.

Participation en groupe :

- Gino Cyr, directeur au développement
- Homards du Golfe Madeleine inc.
- Fruits de Mer Madeleine
- Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc.
- Corpex Côte-Nord
- Merinov

Novembre 2010



Conférence : L'aspect régional du potentiel international (Grande-Rivière, Québec)

Événement :

Conférence : L'aspect régional du potentiel international

Description :

M. Aurèle Doucet a été présent à titre de conférencier à cette soirée organisée par Desjardins Entreprises.

Lieu :

Grande-Rivière

Participant :

- Aurèle Doucet, directeur général
- Gino Cyr, directeur au développement
- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- Mélanie Élément, secrétaire
- Desjardins centre financier
- Plusieurs PME

Événement :

Salon Expo Habitat

Lieu :

Québec

Participant :

Les Boiseries Wakeham



CANWEA (Montréal, Québec)

Événement : Visites industrielles « Advanced Equipment »
et Universal Marine Industries
Lieu : Richmond, Colombie-Britannique
Participant : Gestion ACSN

Événement : CanWea
Lieu : Montréal
Participants :

- Fabrication Delta
- Activa Environnement inc.
- Kwatro Consultants inc.

Décembre 2010



3D Stéréo Média (Belgique)

Événement : 3D Stéréo Média
Lieu : Belgique
Participant : La Semelle Verte



One of a Kind Christmas (Toronto)

Événement : One of a Kind Christmas Show
Lieu : Toronto
Participant : Frètt Design



SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION (Suite)

Janvier 2011



Conférence : Pour faire face aux nouveaux défis de l'industrie du homard (Chandler)

Événement :

Conférence : Pour faire face aux nouveaux défis de l'industrie du homard

Description :

M. Aurèle Doucet a été présent à titre de conférencier. Ce colloque portait sur l'industrie du homard. Il a présenté les opportunités de marchés pour notre homard en Europe ainsi que les défis associés à cette industrie.

Lieu :

Chandler

Participant :

- Aurèle Doucet, directeur général
- Le Regroupement des pêcheurs professionnels du Sud de la Gaspésie



Formation sur la logistique internationale Europe/Asie (Chandler)

Événement :

Formation sur la logistique internationale Europe/Asie

Description :

Cette formation s'adressait particulièrement aux exportateurs du secteur des pêches. L'objectif était de faire connaître les différentes options de transport international pour l'Europe et pour l'Asie, le rôle des prestataires de services (courtier en douane, transitaire spécialisé en produits périssables), d'informer les entreprises au sujet de l'emballage à choisir en fonction du transport et de faire connaître la documentation à produire. La quantité de produit à exporter était prise en compte, ainsi que la température des envois (congelés ou produits vivants).

Lieu :

Chandler

Participants :

- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- Gino Cyr, directeur au développement
- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- 10 entreprises du secteur des pêches
- 22 participants



Développer une co-production Québec-France (Normandie)

Février 2011

Événement : Développer une co-production Québec-France
Lieu : Normandie
Participant : L'Île Imagin'Air



Mission Bio-Fach (Allemagne)

Événement : Mission Bio-Fach
Lieu : Nuremberg, Allemagne
Description : Avec 2 000 exposants et plus de 33 000 visiteurs (acheteurs et distributeurs) venant de 100 pays différents, le Bio-Fach est un rendez-vous incontournable pour des futurs exportateurs de produits biologiques.

Participation en groupe :

- Rachel Tardif, conseillère à l'exportation
- UPA Gaspésie/Îles
- Conserverie de la Baie



SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION (Suite)



Mission de commercialisation du homard (Italie)

Événement :

Lieu :

Description :

Mission de commercialisation du homard

Italie

Cette mission comportait trois volets :

- 1) Participation à des rencontres d'affaires avec des importateurs de Rome (en collaboration avec l'Ambassade du Canada).
- 2) Participation au Salon des produits marins de Rimini. 14 rencontres d'affaires échelonnées sur une période de deux jours.
- 3) L'entreprise Gambero Rosso a organisé une dégustation de nos produits à la mode italienne à Naples. Au-delà de 15 importateurs étaient présents.

Participation en groupe :

- Aurèle Doucet, directeur général
- Lelièvre, Lelièvre et Lemoignan Ltée
- Dégust-Mer inc.
- Les Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc.
- Le Regroupement des pêcheurs professionnels du Sud de la Gaspésie
- Poissonnerie Caron inc.
- Crustacés de Malbaie inc.
- Consultant en commerce international, monsieur Paul Delaney



Mars 2011

Événement :

Mission commerciale en Chine

Lieu :

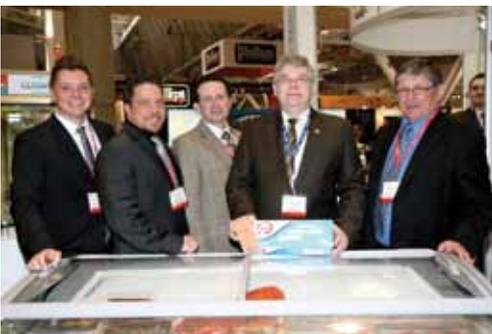
Chine

Description :

Dans le cadre du projet de commercialisation du homard, un mandat a été donné à une consultante externe, LA Trading inc., afin d'accompagner l'entreprise Poisson Salé Gaspésien Ltée dans ses démarches de diversification de marchés en Chine. L'objectif de cette mission était de valider les informations sur le marché chinois pour le homard et autres produits marins.

Participation en groupe :

- LA Trading Co. inc.
- Poisson Salé Gaspésien Ltée



International Boston Seafood Show (Boston)

Événement :

International Boston Seafood Show

Lieu :

Boston

Description :

GÎMXPORt a accompagné une importante délégation d'entreprises de la Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine au « International Boston Seafood Show » qui a eu lieu du 20 au 22 mars 2011 au Massachusetts (USA). Cet événement constitue la plus importante foire commerciale de produits de la mer en Amérique du Nord. C'est aussi un lieu privilégié pour le renouvellement des commandes avec les acheteurs.

Participation en groupe :

- Pascale Allain, conseillère à l'exportation
- Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc.
- Cusimer (1991) inc.
- Degust-Mer inc.

SOUTIEN AUX ENTREPRISES DE LA RÉGION

PROJETS SPÉCIAUX

Projet : Projet de commercialisation du homard de la Gaspésie



Ce projet visait à répondre à un contexte précis : la crise du homard de Gaspé sud. Appuyée financièrement par Développement économique Canada (DEC), l'Industrie du homard gaspésienne s'est relevée les manches et a entamé un processus de diversification des marchés. Dans le cadre de ce projet, cinq missions commerciales ont été réalisées, principalement en Europe (France, Espagne, Italie, Belgique) et en Chine.

Entreprises participantes :

Le Regroupement des pêcheurs professionnels du Sud de la Gaspésie, Les Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc., Dégust-Mer inc., Crustacés de Malbaie inc., Lelièvre, Lelièvre et Lemoignan, Poisson salé Gaspésien Ltée, Poissonnerie Caron inc.

Projet : Premier répondant Q-WEB Groupe régions Le bureau de promotion des produits du bois du Québec

En tant que premier répondant du Q-Web (Quebec Wood Export Bureau) pour la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, GÎMEXPORT a participé à toutes les activités organisées par l'organisme :

- C.A. (13-14 septembre 2010, 30 novembre 2010, 3 février 2011);
- Planification stratégique Q-Web groupe région;
- Répertoire Bois provincial;
- Sous-comités (3) pour la sélection du fournisseur et description du cahier de charge. Accompagnement par le CEFRIQ;
- Séminaire sur la transformation du bois au Québec;
- 5 à 7 Coalition Bois à St-Elzéar (22 novembre 2010);
- Rencontre concernant le plan régional avec les différents intervenants de la Gaspésie;
- Soutien à la démarche en construction bois.

Projet :

Programme d'accompagnement pour la réalisation et la mise en œuvre du plan d'exportation.



Le Programme de mise en œuvre du plan d'exportation consistait à supporter les démarches de développement des marchés d'exportation d'un groupe de neuf entreprises de la Gaspésie-îles-de-la-Madeleine et ce, dans une optique approfondie afin d'augmenter les chances de succès. Pour ce faire, les entreprises participantes ont été accompagnées par l'équipe de GÎMEXPORT ainsi qu'avec un consultant en commerce international de la firme Imexpro International Inc.

Entreprises participantes :

CEMTA (1997) inc., Les Ateliers CFI Métal inc., Les Habitations Mont- Carleton, Groupement forestier coopératif Baie-des-Chaleurs inc., Contact Signature, Association bois d'apparence Gaspésie, Érablière Escuminac inc., Boulangerie Régionale des îles, Les Artisans du Sable.

Projet :

Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) et Partenaires en Protection (PEP)

Le C-TPAT est un programme de sécurité des échanges commerciaux douaniers. L'accréditation C-TPAT vise à faciliter l'exportation des produits canadiens aux États-Unis et ce, en fournissant une assurance de sécurité aux autorités américaines. Le PEP est tiré du même principe; il vise à faciliter l'importation de marchandises des États-Unis vers le Canada.

Entreprises participantes :

E. Gagnon & Fils Ltée, Les Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc. (volet manufacturier), Les Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc. (volet transport), Crevettes du Nord Atlantique inc., Transport Gesco, Fumoirs Gaspé Cured inc., Gaspé Cured enr. (bureau de vente), Homards du Golfe Madeleine inc.

Projet : Association Bois d'apparence Gaspésie

L'Association Bois d'apparence Gaspésie regroupe neuf entreprises de la région qui œuvrent dans le secteur du Bois d'apparence. Le but de cette association est de travailler sur des enjeux communs touchant la commercialisation. En tant qu'instigateur du projet, GÎMXPORt a participé à toutes les activités organisées par l'organisme :

- AGA de décembre 2010;
- Nomination des officiers en décembre 2010;
- Élaboration et acceptation des règlements généraux;
- Élaboration et acceptation de la planification stratégique;
- Dépôt aux partenaires financiers en mars 2011;
- Accompagnement par la firme Imexpro International pour le projet de commercialisation.

Entreprises participantes :

Scierie Adalbert Blais, Boiserie Wakeham, Gestion Multiressources, Les Mesurages Landry inc., Contact Signature, Groupement forestier coopératif Baie-des-Chaleurs inc., Groupement forestier coopératif Shick Shock, Scierie Avignon, Les Cèdres Vimy.

Projet : Sensibilisation des intervenants au sujet des services de GÎMXPORt



Sensibilisation des intervenants au sujet des services de GÎMXPORt (Gaspé)

GÎMXPORt s'est donné comme objectif de rencontrer les élus et les intervenants socio-économiques de la région. Le but de cette initiative? Échanger sur le rôle et les services offerts de GÎMXPORt afin de mieux collaborer entre organismes et harmoniser l'offre pour les PME. En 2011-2012, nous prévoyons rencontrer les intervenants des Îles-de-la-Madeleine et de la Haute-Gaspésie.

Participants :

CLD de Gaspé, SADC de Gaspé, Ville de Gaspé, CLD du Rocher-Percé, SADC du Rocher-Percé, MRC du Rocher-Percé, CLD d'Avignon, CLD de Bonaventure, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Table de concertation Avignon-Bonaventure, SADC Baie-des-Chaleurs, Conférence régionale des élus.

LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE GÎMXP 2009-2012

Lors de la rencontre de deux jours des membres du conseil d'administration, des partenaires financiers et de l'équipe de GÎMXP, la planification stratégique 2009-2012 a été établie.

Les enjeux retenus sont les suivants :

- Enjeu : 1** GÎMXP est interpellé de plus en plus pour s'impliquer directement dans la gestion des initiatives d'exportation sans pour autant avoir plus de ressources pour remplir des nouveaux mandats et conserver son rôle de leadership en matière d'exportation pour la Gaspésie et les îles-de-la-Madeleine.
- Enjeu : 2** Les entreprises de la région atteignent assez vite des plafonds dans leur mise en marché de leurs produits, compte tenu d'une demande régionale peu élevée. De plus, le faible taux actuel d'exportateurs régionaux constitue un frein à l'expansion des entreprises et par le fait même au développement économique régional.
- Enjeu : 3** La croissance et la pérennité des PME commandent qu'elles valident les opportunités d'exploration au sein de nouveaux marchés dont ceux qui émergent.
- Enjeu : 4** Le manque de préparation des PME face à l'exportation incite GÎMXP à maintenir et améliorer un plan de communication susceptible de rejoindre ses PME, leur faire découvrir les objectifs et rôles de l'organisme et les amener à s'éveiller au potentiel de l'exportation.
- Enjeu : 5** La région compte de plus en plus diversifier son économie par le développement de ses créneaux d'excellence et les marchés émergents. La réussite économique des produits priorités est conditionnelle à leur commercialisation à l'international et à leur processus d'exportation.

L'organisme GÎMXPOR est considéré comme le seul à avoir la responsabilité et l'expertise nécessaire pour supporter nos entrepreneurs dans leurs démarches à l'exportation.

Le mandat fixé à l'équipe de GÎMXPOR par ses partenaires financiers et le conseil d'administration est de maintenir à jour ses connaissances des tendances des marchés, dans le but ultime d'offrir à ses clients un service hors pair, et ce, tout au long de leurs démarches à l'international pour leur entreprise.

GÎMXPOR est formé d'une équipe compétente et dynamique pour aider les entreprises à développer et vendre sur de nouveaux marchés.

Nous vous offrons également l'organisation, la planification et la réalisation de missions commerciales afin que vous puissiez, par vous-même, constater la valeur de votre produit et la prise de connaissances de vos concurrents. Vous pourrez prendre la décision, si oui ou non, vous êtes prêts à prendre les actions nécessaires afin de développer de nouveaux marchés.

Quelle est la mission de GÎMXPOR?

Collaborer au développement économique et social de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine en favorisant l'augmentation des volumes d'exportation des produits et services régionaux.

Quels sont les services de GÎMXPOR?

- Offrir un support technique à l'exportation aux entreprises de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine;
- Faciliter l'accès à l'aide financière des différents paliers gouvernementaux;
- Offrir un service personnalisé en entreprise;
- Organiser la participation d'entreprises à des missions de prospection et des missions d'affaires;
- Faire venir des groupes d'acheteurs étrangers pour rencontrer nos entreprises;
- Accompagner nos entrepreneurs dans tout le processus de leur démarche de négociation pour la vente d'un produit;
- Organiser des activités de motivation comme le Gala des exportateurs;
- Organiser des séances de formation répondant aux besoins précis de nos membres.

Quels sont les objectifs de GÎMXPOR?

- Rendre nos entreprises prêtes à l'exportation;
- Faire réaliser des ventes à l'extérieur de notre région, du Québec et du Canada;
- Augmenter la richesse de nos entreprises afin de maintenir les emplois actuels et en créer de nouveaux;
- Supporter nos entrepreneurs dans la diversification de leurs marchés;
- Développer l'expertise régionale en rapport avec tout le processus de l'exportation, du diagnostic de l'entreprise à la vente de produits sur d'autres marchés;
- Demeurer un organisme neutre pouvant travailler avec les partenaires des différents gouvernements.

Quels types d'entreprises peuvent bénéficier des services de GÎMXPOR?

Les services de GÎMXPOR s'adressent aux PME établies sur le territoire de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine qui veulent exporter leurs produits ou services à l'extérieur de notre région, du Québec et du Canada.

L'entreprise à potentiel et qualifiée à l'exportation

Offre les caractéristiques suivantes : elle maîtrise son environnement actuel (elle connaît sa concurrence locale et ses avantages distinctifs) ; elle ne dispose pas de ressources financières et humaines adéquates pour entreprendre des démarches à l'exportation; elle a des connaissances limitées de l'exportation, dispose de peu d'information sur les marchés, n'a peu ou pas de formation à l'exportation. Typiquement, l'entreprise est à quelques années de préparation pour devenir une entreprise exportatrice.

Nouvel exportateur

Se distingue de la première par son degré de préparation plus poussé. L'entreprise peut disposer d'une structure interne afin d'assurer le suivi aux demandes d'acheteurs étrangers; elle connaît la réglementation afférente aux produits qu'elle veut exporter. Les principaux défis sont reliés à un manque d'outils de commercialisation appropriés (catalogue, site internet, etc.) et à l'établissement d'une stratégie de pénétration (incluant la stratégie de prix). Cette entreprise pourrait réaliser des ventes régulièrement sur le marché cible au cours des douze (12) prochains mois.

Exportateur en consolidation

A bien cerné son marché cible, dispose d'une stratégie de marketing internationale et a déjà entrepris plusieurs actions sur le territoire. Ses besoins sont davantage reliés à la mise en réseau avec des acheteurs et distributeurs, au financement de ses activités à l'exportation et à la disponibilité de ressources compétentes.

Exportateur en diversification

Vend déjà à l'étranger. Ses priorités sont davantage reliées à une diversification des marchés à l'exportation et à son financement.

Comment GÎMXPORt peut vous aider à évaluer votre niveau de préparation à l'exportation?

- **Pré-diagnostic à l'exportation**
Permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à l'international.
- **Le diagnostic élaboré à l'exportation**
Permet d'évaluer divers aspects de l'entreprise : gestion, production, marketing, ressources financières, etc. Il permet également de bien définir les forces et faiblesses de l'entreprise selon sa capacité et son expérience à l'international. Cette étape est cruciale car elle permet à GÎMXPORt de connaître votre entreprise et de bien cerner vos besoins et préoccupations.
- **Le plan de commercialisation à l'international sert :**
 - À évaluer l'état de préparation de votre entreprise;
 - À élaborer un plan d'exportation;
 - À effectuer des études de marché et à choisir votre marché cible;
 - À déterminer les meilleurs modes de livraison des produits ou de prestation des services dans le marché cible;
 - À comprendre les aspects juridiques des transactions internationales.

L'aide financière accordée?

- GÎMXPORt accorde un maximum de 1 000 \$ d'aide financière.
- 50 % des frais admissibles – selon les budgets disponibles et les politiques établies.
- Les aides financières sont accordées seulement aux membres en règle de GÎMXPORt.

Quelle sont les démarches à faire pour bénéficier de l'aide financière disponible?

- Être membre en règle de GÎMXPORt;
- Remplir le formulaire de demande d'aide financière;
- Évaluation de la demande d'aide financière et prise de décision;
- Suite à la réalisation de la mission, compléter la réclamation et le rapport de mission.

Comment devenir membre ?

- Les entreprises, organismes et individus intéressés par le développement économique régional et à l'exportation peuvent devenir membre de GÎMXPORt.
- La cotisation est fixée à 200 \$ + taxes (227,85 \$) annuellement.

Pourquoi devenir un membre chez-nous?

- L'appartenance à un réseau reconnu et respecté;
- L'éligibilité à des programmes d'aide financière non remboursables;
- L'accès à des services professionnels, sur mesure, à frais partagés;
- L'accompagnement d'experts à des foires et expositions majeures à l'étranger;
- Une information toujours d'actualité, des réponses toujours concrètes;
- Rabais accordé lors des activités de GÎMXPOR;
- Un droit de vote lors de l'AGA.

Quelles sont les aides que GÎMXPOR peut vous offrir?

- Une aide technique liée au processus de l'exportation;
- Un accompagnement sur mesure selon votre expérience à l'international;
- Vous faire bénéficier de notre réseau d'affaires;
- Vous orienter vers les bonnes ressources pour répondre à vos besoins.

Comment répondre à vos besoins?

- 1 : Contactez GÎMXPOR pour prendre un rendez-vous avec un conseiller;
- 2 : GÎMXPOR effectuera une visite personnalisée en entreprise afin de bien connaître vos besoins;
- 3 : GÎMXPOR identifiera avec vous les actions à entreprendre pour répondre aux défis de votre entreprise;
- 4 : Selon votre catégorie de PME, un accompagnement sur mesure sera élaboré en concertation avec les intervenants socio-économiques du milieu.

Pourquoi participer à une mission commerciale?

- Être moins vulnérable aux cycles conjoncturels de l'économie locale;
- Trouver des nouveaux débouchés commerciaux;
- Diversifier les marchés;
- Contrecarrer les effets saisonniers sur la demande de votre produit;
- Réaliser de plus grandes économies d'échelle;
- Apprendre et se développer dans le monde des « grands » au contact de compétiteurs étrangers.

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION 2010-2011

COMITÉ EXÉCUTIF

PRÉSIDENT :

Guy Pardiac

Groupement forestier coopératif
Baie-des-Chaleurs inc.
New-Richmond

SECRÉTAIRE / TRÉSORIER :

Jocelyn Tennier

Imprimerie des Anses inc.
Chandler

VICE-PRÉSIDENT :

Éric Gagné

Menu-Mer Ltée
Rivière-au-Renard

ADMINISTRATEURS :

Éric Harrisson

Les Habitations Mont-Carleton
Carleton

James Atkins

Atkins et Frères inc.
Mont-Louis

Martin Crousset

Kwatroe Consultants inc.
Gaspé

Jean-François Gagné

Au Pic de l'Aurore
Percé

Gaston Lapierre

Représentants des SADC
Gaspésie et les îles-de-la-Madeleine

François Arsenault

Fabrication Delta
St-Siméon

MEMBRES D'OFFICES :

Gilbert Scantland

Directeur général
Conférence régionale des élus
Gaspé

Kathleen Létourneau

Conseillère en développement économique
Ministère du Développement économique,
de l'Innovation et de l'Exportation du Québec
Gaspé

LISTE DES MEMBRES

Du 1^{er} avril 2010 au 31 mars 2011

Noms	Endroits	Secteurs
Activa Environnement inc.	New-Richmond	Environnement
Agence Gaspa photo-vidéo inc.	Carleton-sur-Mer	Multimédia
Artisans du Sable	Îles-de-la-Madeleine	Manufacturier
Ateliers CFI Métal inc.	St-Omer	Manufacturier
Atkins et Frères inc.	Mont-Louis	Agroalimentaire
Au Pic de l'Aurore	Percé	Industrie touristique
Automobiles Mauger Ford	Grande-Rivière	Commerce de détail
Boulangerie régionale des Îles	Îles-de-la-Madeleine	Agroalimentaire
Bureau de la députée de Bonaventure	Bonaventure	Provincial
Caisse (CFE) Maria	Maria	Service
Caisse populaire du Centre-Sud Gaspésien	Chandler	Service
Caisse populaire du Littoral Gaspésien	Grande-Rivière	Service
Canada Changmin Nutraceutique Co. Ltd	Rivière-au-Renard	Agroalimentaire
Capitaines propriétaires de la Gaspésie	Rivière-au-Renard	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Caviars Émerance inc.	Paspébiac	Agroalimentaire
Chambre de Commerce du Rocher-Percé	Chandler	Service
Chiropraticien Dr Jean-Yves Abdelnour	Chandler	Service
CLD Bonaventure	Bonaventure	Provincial
CLD Côte de Gaspé	Gaspé	Provincial
CLD Rocher-Percé	Chandler	Provincial
CLD Haute-Gaspésie	Ste-Anne-des-Monts	Provincial
Constructions Scandinave inc.	Carleton-sur-Mer	Industrie du bois
Contact Signature	Saint-Elzéar	Industrie du bois
Crevettes du Nord Atlantique inc.	Rivière-au-Renard	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Cusimer (1991) inc.	Mont-Louis	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Dégust-Mer inc.	Ste-Thérèse-de-Gaspé	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
E.Gagnon & Fils Ltée	Ste-Thérèse-de-Gaspé	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Écoles des pêches et de l'aquaculture du Québec	Grande-Rivière	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Érablière Escuminac inc.	Escuminac	Agroalimentaire
Fabrication Delta	St-Siméon	Éolien
Fecteau Acébois inc.	Matapédia	Agroalimentaire
Fédération UPA de la Gaspésie - Les Îles	New-Richmond	Agroalimentaire
Ferme R. Bourdages et fils inc.	St-Siméon	Agroalimentaire
Fonds régional de solidarité	Gaspé	Service
Fruits de Mer Madeleine inc.	Îles-de-la-Madeleine	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Frett Design	Caplan	Commerce de détail
Fumoir Gaspé Cured inc.	Cap d'Espoir	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Fumoir Monsieur Émile	Percé	Agroalimentaire
Galerie d'Art Gilles Côté	Barachois	Art
Gasp'Eau	Chandler	Commerce de détail

Gemini 3D inc,	Cap-aux-Meules	TIC
Gaspé Cured Enr.	Québec	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Gaspésie.com	Gaspé	TIC
Global Média inc.	Chandler	TIC
Groupement Forestier Coopératif Baie-des-Chaleurs inc.	New-Richmond	Industrie du bois
Groupe Ohméga	Gaspé	Éolien
Habitations Mont-Carleton	Carleton-sur-Mer	Industrie du bois
Imprimerie des Anses inc.	Chandler	TIC
Instinct Multimédia	New-Richmond	TIC
Julien Arsenault	St-Siméon	Service
Kwatroe Consultants inc.	Gaspé	Éolien
Lelièvre, Lelièvre et Lemoignan Ltée	Ste-Thérèse-de-Gaspé	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Les Pêcheries Gaspésiennes inc.	Gaspé	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Maison du Pêcheur	Percé	Industrie touristique
Menu-Mer Ltée	Rivière-au-Renard	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
MRC d'Avignon	Nouvelle	Municipal
MRC Rocher-Percé	Chandler	Municipal
Patasol	Bonaventure	Agroalimentaire
Pêcheries Marinard Ltée	Rivière-au-Renard	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Pesca Environnement	Carleton-sur-Mer	Environnement
Poisson Salé Gaspésien Ltée	Grande-Rivière	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Production La Semelle verte	María	TIC
Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 inc.	Grande-Rivière	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Raymond Chabot Grant Thornton	Chandler	Service
Refrigération Gaspé inc.	Gaspé	Industrie de la machinerie
Rosario Poirier inc.	Sainte-Alphonse	Industrie du bois
SADC Baie-des-Chaleurs	New-Richmond	Fédéral
SADC des Îles-de-la-Madeleine	Îles-de-la-Madeleine	Fédéral
SADC du Rocher-Percé	Chandler	Fédéral
SADC Gaspé	Gaspé	Fédéral
SADC Gaspé-Nord	Sainte-Anne-des-Monts	Fédéral
Serres Jardins Nature	New-Richmond	Agroalimentaire
Shigawake Organics Ltd	Shigawake	Environnement
SODIM inc.	Gaspé	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
TechnoCentre Éolien	Murdochville	Éolien
Technocentre des TIC	Chandler	TIC
Unipêche MDM Ltée	Paspébiac	Industrie de la pêche et de l'aquaculture
Ville de Chandler	Chandler	Municipal
Ville de Grande-Rivière	Grande-Rivière	Municipal
Ville de New-Richmond	New-Richmond	Municipal
Yves Gonthier, arts visuels	María	Art

Planifier ses voyages d'affaires Ce que devrait contenir votre mallette à main

Alexandre D'ASTOUS • alexandre.astous@habituquebec.com

Le directeur général de GIMXPORT, Aurélien Doucet, est un habitué dans l'organisation de voyage d'affaires et de missions commerciales. Il y a de quelques conseils afin de s'assurer que tout se déroule bien en voyage.

Assurez-vous que votre passeport est valide assez longtemps après la date prévue de votre retour au Canada; emportez une photocopie de la page d'identification de votre passeport; que vous gardiez séparément de l'original; remettre au bureau ou à votre famille une copie de la page d'identification de votre passeport, de votre itinéraire, de votre police d'assurance et de vos numéros de cartes de crédit; procurez-vous longtemps à l'avance tout visa nécessaire pour le voyage; contractez une assurance-maladie et une assurance voyage; planifiez votre itinéraire et votre budget; prévoyez vos besoins financiers, comme le câble, chèques de voyage, taxe sur le transport aérien; réglez les questions de santé: vaccins, ordonnances, fournitures médicales, autre



L'équipe de GIMXPORT se compose de Malorie Hébert, Rachel Tardif, Aurélien Doucet, Pascale Allain et Gino Cyr.

pour de lunettes, conseils à l'étranger. Préparez-vous soigneusement pour prendre l'avion (bagages, documents de voyage, sécurité à l'aéroport), mettez un signe distinctif sur vos valises afin de les reconnaître facilement

en) (colliers). Pour le voyage, habillez-vous de façon très décontractée. Votre mallette devrait contenir vos documents commerciaux importants: passeport, carte de crédit, permis de conduire et billets d'avion, des vêtements de rechange au cas où vos valises seraient perdues ou retardées, un nécessaire de soins, appareil photo, médicaments requis, les objets personnels de valeur et un peu d'argent canadien.

Se préparer correctement

(A.D.) Afin que votre participation à une mission commerciale soit une réussite, il est indispensable de vous préparer correctement. Voici une liste de vérification préparée par l'équipe de GIMXPORT que vous pouvez utiliser pour vous assister dans vos préparatifs de voyage. La liste de vérification suivante résume les divers objectifs que l'on peut accomplir par la participation à une foire commerciale:

- Hérault d'événements clients et développer le produit ou le service convient au marché;
- Étudier les nouvelles tendances sur le marché;
- Confirmer la taille du marché et sa croissance possible;
- Déterminer un niveau de prix adéquat pour votre produit ou service;
- Obtenir des données sur la concurrence;
- Répéter d'éventuels agents et distributeurs;
- Vérifier leurs points forts/faibles sur les plans financiers et commerciaux;
- Localiser les installations d'entreposage et de distribution;
- Répéter les personnes-ressources locales;
- Localiser les services juridiques et les services de comptabilité;
- Obtenir des renseignements sur les exigences et les règlements locaux concernant les normes, les permis d'utilisation de technologies et les droits de propriété intellectuelle;
- Confirmer les renseignements sur les règlements touchant les affaires, l'expédition, le mar-

- Obtenir des renseignements qui permettent d'élaborer une stratégie de marketing (types de clients, niveaux de revenus, goûts et préférences, façon dont les décisions concernant les achats sont prises, façon dont les ventes sont effectuées);
- Quelles sont les questions à se poser avant de partir en mission?
 - Est-ce que vous connaissez bien la provenance de votre appréhension?
 - Qu'est-ce qui démarque votre produit de la concurrence?
 - Avez-vous une liste de prix pour vos produits? Quel est le prix à la sortie de l'usine et les coûts de transport?
 - Pourquoi vous expliquez les détails de livraison et les délais de paiement?
 - Êtes-vous prêts à changer l'emballage de votre produit afin de vous adapter aux demandes des différents marchés?
 - Êtes-vous prêts à créer votre marque de commerce?
 - Quels sont les marchés visés? (Éclaircir les lignes, grandes chaînes)
 - Quelle est votre capacité à répondre rapidement à la demande?
 - Si vous ne parlez pas l'anglais, avez-vous une alternative?
 - Votre entreprise inspecte-t-elle les normes? (ex. HACCP)

Gaspesian maple producers trying to penetrate the German market

UPA trying to find markets for other products

Gilles Gagné

NEW RICHMOND: - Five years after making successful and lasting deals with a Denmark customer, Gaspésie Maple, a company which brings together four maple syrup producers, is making an effort to penetrate the German market.



From left to right: Eric Dahl and Charles-Edmond Landry, from the UPA Gaspésie, Rachel Tardif, from GIMXport, Maximilian Hiegelberger, Agricultrice Minister of Upper Austria and Marie-Ève Jean, from Québec's General Delegation in Munich at Bio Fach 2011.

The Union des producteurs agricoles de la Gaspésie Peninsula and Magdalen Islands (UPA) is supporting the initiative. They took part in a mid-February food fair in Nuremberg, Bio Fach, one of the biggest European events bringing together organic food producers and buyers.

The purpose of UPA's involvement in these commercial projects is to find markets for a number of Gaspesian products that could be very popular in Germany or elsewhere in Europe.

The four members of Gaspésie Maple already sell their products in a European country, Denmark, following their 2006 participation in Bio Fach.

"Since 2007, we have been selling between one third and one half of our annual production to Denmark," says Claude Fecteau, one of the four shareholders of Gaspésie Maple. The company's annual production capacity surpasses 500,000 pounds of syrup, harvested out of 160,000 taps. Organic products sold in Europe usually yield a better price.

"There is a bonus determined by the Régie des marchés agricoles (Québec's supply management board) and there is another bonus paid by buyers. We received one in 2007, 2008 and 2009," explains Mr. Fecteau. While representatives of UPA and GIMXPORT, the region's export group, attended Nuremberg's Bio Fach, Gaspe-

sian maple producers didn't go to the event this year but they should go in 2012. The German market is 15 times bigger than Denmark's.

"We don't need to sell a lot (of syrup) per capita to sell large amounts," points out Claude Fecteau about the 80 million people market. He definitely wants to bring other maple syrup producers next year.

Martin Malenfant, owner of Érablière Escuminac, already sells some of his products independently in Europe, but concentrates his efforts on the Canadian market. He couldn't attend Bio Fach this year but the exchanges he had with Charles-Edmond Landry, of UPA, and Rachel Tardif, of GIMXPORT, convinced him to attend the 2012 event.

"It is part of our game plan. I want to go there with a display. The Canadian market is interesting for us but it is also interesting to have a diversification useful to have a diversified clientele. We think we find a product that will be interesting to Europeans, our yellow birch syrup. When you already have sales in Europe, it is easier to add another product," he says. Mr. Malenfant is currently assessing the maturing properties of his birch syrup. "In Europe, they are sensitive to these

issues," he says. Érablière Escuminac taps 60,000 trees. The company's Escuminac bottling and bottling plant also processes the production of 55,000 more trees from maple water harvested around Biencourt, Lower St. Lawrence.

Charles-Edmond Landry, UPA's regional director, believes that several producers from the Gaspé and Magdalen Islands have food products that could find buyers at the 2012 Bio Fach.

"We will definitely have booths there. The Germans are telling us: 'We have room for maple products, yellow birch maple products, organic cereals and fish products. That includes mussels,'" says Mr. Landry.

He thinks that fish farm products would be a big hit in Europe. "Their water currents are the colour of molasses. Europeans want to track where their food comes from and if they can satisfy their sustainability criteria, you can make good sales," concludes Mr. Landry.

The delegation spent some time on German farms, as some producers have developed a "lodging at the farm" concept that could be of interest in our region. "We would like to develop a similar network here," says Mr. Landry.



Délégation gaspésienne au SIAL de Montréal

(A.D.) GIMXPORT confirme la présence de plusieurs entreprises de la Gaspésie au Salon International de l'Alimentation de Montréal (SIAL) comme exposants. GIMXPORT a réservé un kiosque afin de faire la promotion des aliments de la Gaspésie. Les trois entreprises qui sont représentées sont: Fumoir Monsieur-Émile de Percé, Cusimer de Mont-Louis et Érablière Escuminac, de Escuminac. «C'est une occasion d'affaires à ne pas négliger. Plusieurs acheteurs, distributeurs et professionnels du milieu gastronomique y donnent rendez-vous afin de connaître les nouvelles tendances du marché international de l'alimentation», affirme la conseillère à l'exportation chez GIMXPORT, Pascale Allain. Une autre entreprise gaspésienne se démarque au SIAL, soit Les Gaspésiennes-Algues de M. Ferembach, de Paspébiac.



Gaspesian maple producers trying to penetrate German market



Business, le vendredi 21 mai 2010

La Gaspésie veut exporter son homard en Europe

GIMXPORT, accompagné de représentants d'entreprises de la Gaspésie, a récemment participé au «European Seafood Exposition» de Bruxelles, en Belgique.

L'«European Seafood Exposition» est la porte d'entrée sur le marché de l'Europe pour les produits marins avec plus de 1 600 exposants provenant de 160 pays. «Ils étaient au

«European Seafood Exposition» en tant qu'exposants ou participants est une occasion d'affaires à ne pas négliger. C'est un nouveau marché à développer pour certains et pour d'autres c'est l'occasion idéale de rencontrer les commandes avec les clients Européens», précise le directeur de GIMXPORT, Aurèle Doucet.

Entreprises participantes
Les entreprises gaspésiennes représentées

au salon étaient: Dégest-Mer, Unipêche M.D.M., Il Gagnon et Fils, Crevettes du Nord Atlantique et Gaspé Cured. GIMXPORT avait comme objectif de rencontrer des clients potentiels pour le homard gaspésien, en plus de planifier une démarche structurée pour développer le marché de l'Italie et l'Espagne. «Plusieurs importateurs ont manifesté un grand intérêt pour notre homard, particulièrement cuit ou transformé. Malgré tout, notre

Alexandre D'ASTOUS • alexandre.dastous@hebdoquebecor.com
Le marché est de trouver une façon rentable d'exporter notre produit vivant sans pour cela exclure les produits de dérivés et transformations. L'industrie du homard de la Gaspésie s'est donnée une stratégie qui nous permettra de développer de nouveaux marchés pour le printemps 2011. À ce jour, tout se déroule comme prévu et même plus», précise M. Doucet.



Donald Walker, président du Regroupement des Pêcheurs Professionnels du Sud de la Gaspésie, Jean Lessard, Les Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98 Inc., Pascale Allain, GIMXPORT, Rachel Tardif, GIMXPORT, Bill Sheehan, Dégest-Mer Inc, Dawn Murray, E. Gagnon et Fils Ltée, Miriam Dominguez Calva, Interprète, Kevin Caron, Poissonnerie Caron Inc.

Le homard de la Gaspésie se distingue sur le marché espagnol

Les produits du homard de la Gaspésie se distinguent sur le marché espagnol à la suite d'une initiative commerciale réalisée de concert avec GIMXPORT, du 1er au 8 octobre en Espagne afin de développer de nouveaux marchés pour le homard de la Gaspésie.

L'objectif principal de la mission était de participer en tant qu'exposants à la foire internationale des produits de la mer surgelés, Consmar, qui a eu lieu à Vigo du 5 au 7 octobre.

Business, le vendredi 17 décembre 2010

Cet événement, qui accueille annuellement plus de 500 exposants et 35 000 visiteurs, est reconnu parmi les plus importants à l'échelle internationale dans le secteur de la transformation des produits de la pêche. Plusieurs activités ont aussi été organisées lors de la participation à Consmar, telles qu'une rencontre avec le bureau du Québec à Barcelone, une visite du port de mer de Vigo, des rencontres avec des acheteurs, une visite de Mercamadrid accompagné du délégué commercial de l'Ambassade du Canada à Madrid, Marc-Lionel Gagnon.

2e marché mondial
Le Mercamadrid est le 2e marché mondial de produits marins commercialisés annuellement environ 132 millions de kg de produits marins. Cette visite a été suivie d'une rencontre avec Manuel Pablos Leguin, président de l'ANMAPE, une association représentant plus de 400 grossistes en Espagne.

La participation de la délégation gaspésienne à l'édition Consmar 2010 n'est pas passée inaperçue. Un article paru dans la revue Pesca Internacional explique que les produits présentés dans le pavillon du Canada se caractérisent par leurs hauts niveaux de qualité, leur diversité et leur production basée sur des méthodes de transformation modernes. Dans un reportage diffusé à la télévision nationale espagnole, le journaliste nous montre, à l'instar de ce

Alexandre D'ASTOUS • alexandre.dastous@hebdoquebecor.com
de la Gaspésie, les nouveaux « produits vedettes » : homard, crabe des neiges, fêta, morue. Les industriels de la Gaspésie ont pu valider la demande pour le homard, mais aussi pour d'autres produits gaspésiens tels que le filet, le turbot, la crevette nordique, le crabe des neiges et le crabe tourteau.

Les nouvelles tendances du marché espagnol indiquent une hausse dans la demande des produits transformés, telle que la chair de homard. Il y a donc plusieurs opportunités à développer en Espagne, mais pour réussir à être compétitif dans cette industrie hautement concurrentielle, il faut être en mesure de faire face à des contraintes telles que les coûts de transport et les tarifs douaniers. Toutefois, n'oublions pas que la qualité de nos produits est un avantage certain.

Business, le vendredi 25 mars 2011

www.progressecho.cance.ca

14



De gauche à droite : Bill Sheehan, Dégust-Mer, Dawn Murray, Dégust-Mer, Kevin Caron, Poissonnerie Caron, Gaétan Denis, Crustacés de la Malbaie, Roch Lelièvre, Lelièvre et Lemoignan, Donald Walker, Regroupement des pêcheurs professionnels du Sud de la Gaspésie, Jean Lessard, Producteurs de Homard et Aurèle Doucet, GIMXPORT.

Trois rendez-vous pour vendre du homard gaspésien en Italie

GIMXPORT Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, accompagné des représentants de l'industrie du homard ont rencontré des importateurs italiens à Rome, à Naples et à Rimini du 16 février au 26 février.

Selon le directeur général de GIMXPORT, Aurèle Doucet, l'Italie est un pays reconnu comme un consommateur de produits marins. Dans le cadre du projet de développer de nouveaux marchés, il a été décidé d'organiser trois événements pour présenter des produits, soit à Rome, à Naples et à Rimini.

rencontres d'affaires avec des importateurs de Rome qui s'est déroulée à l'Ambassade du Canada. Nos produits ont été préparés et présentés par un chef cuisinier italien. Les réactions ont été positives et des retombées sont à prévoir. Le deuxième événement a été de participer au «Salon des produits marins de Rimini».

Dégustation
La troisième activité s'est déroulée à Naples, l'entreprise Gambero Rosso a organisé une dégustation des produits à la mode italienne. Au-delà de 15 importateurs étaient présents. Le

tout a été organisé avec la représentante du consulat canadien de Naples. Le homard a été présenté sous différents formes, mais comme toujours, nous avons fait déguster les autres produits pêchés en Gaspésie. L'ensemble de la démarche a été très positive, il y a de bonnes opportunités qui se sont présentées et dès l'ouverture de la pêche, les démarches seront entamées. Comme tous les pays d'Europe, le produit frais vivant est recherché. Cependant, une tendance se dégage de plus en plus pour les produits surgelés de qualité.

Alexandre D'ASTOUS • alexandre.dastous@hebdoquebecor.com
présents. Ils ont démontré un grand intérêt pour participer à une mission d'importateurs italiens en Gaspésie au printemps 2011 ou 2012. Si cela se concrétise, la couverture médiatique fera connaître nos usines, notre région et nos produits sur le marché Italien. L'industrie du homard de la Gaspésie s'est donné une stratégie qui nous a permis de mettre en place un plan d'action afin de développer de nouveaux marchés. À ce jour, nous pouvons confirmer qu'il y a d'excellentes opportunités pour nos produits. Le temps est maintenant venu de faire des choix et de décider de la stratégie de pénétration de marchés.

Délégation gaspésienne remarquée à Paris

Une délégation de la Gaspésie et de la Côte-Nord a participé à l'événement SIAL Paris, soit le Carrefour mondial de l'agroalimentaire, qui a eu lieu du 17 au 21 octobre. De plus, du 21 au 24 octobre, la délégation a rencontré d'affaires organisées par Pôle Aquifern. En deux jours à SIAL Paris, les participants ont eu l'opportunité de connaître l'évolution des marchés et les tendances de consommation internationale, de découvrir les innovations et de recevoir des informa-



Pierre Durois, Honoré du Gault, Gino Cyr, directeur au développement, GIMXPORT, Marc Deslauriers, directeur général COPEL, Gaétan Lapierre, Fruit de mer Montchaix, Jean Lessard, Producteurs de Homard de Grande Rivière 1998.

Alexandre D'ASTOUS • alexandre.dastous@hebdoquebecor.com
tions sur les différents enjeux de la distribution. La mission commerciale à Boulogne-sur-Mer avait comme objectif de sensibiliser les industriels de la Gaspésie, des Iles-de-la-Madeleine et de la Côte-Nord à la valeur ajoutée liée à la qualité, de développer les échanges commerciaux France-Québec et ce, en matière de produits marins et de technologies de transformation.

Leaders des produits de la mer
Avec plus de 140 entreprises, le port de Boulogne-sur-Mer est le centre leader européen des produits de la mer. Labellisé pôle de compétitivité national, le port de Boulogne-sur-Mer concentre toutes les activités de la Filière : de la capture à la transformation, de la commercialisation à la distribution des produits de la mer, de la formation à la recherche et développement. Des rendez-vous d'affaires ont été organisés par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Boulogne-sur-Mer avec les entreprises québécoises. De plus, la délégation a eu l'opportunité de visiter des entreprises de transformation, telles que : Océan délices et Viviers Marins.

Fruit de mer Madeleine, Homard du Golfe et Les Producteurs de homards de Grande-Rivière 1998 étaient au nombre des participants. «Les objectifs de nos PME étaient de promouvoir nos produits pour le marché français, de voir les possibilités de partenariat d'affaires pour adapter des produits de l'Europe au marché nord-américain et ce, afin d'augmenter les semaines de production et de développer des relations d'affaires durables à l'international», indique le directeur au développement chez GIMXPORT, Gino Cyr, coordonnateur de la mission.

GIMXPORT dévoile ses projets

Le conseil d'administration de l'organisme GIMXPORT a eu lieu le 27 août à l'Assemblée générale annuelle de l'organisme de la Côte-Nord et de la Gaspésie à la Grande-Rivière. Au total, de 30 personnes présentes de la Côte-Nord, de la Gaspésie et des Iles-de-la-Madeleine ont participé à l'Assemblée.

Réunions
Le président, Guy Fortin, a personnellement suivi à l'Assemblée le succès obtenu par le comité de travail de la Côte-Nord et de la Gaspésie et les Iles-de-la-Madeleine sur les différents marchés associés et européens. Il a également souligné la réussite et le succès de différents projets réalisés en vertu de l'Assemblée des membres qui ont passé de 67 à 87.



Plus de 30 personnes étaient présentes à l'Assemblée.



GIMXPORT au forum Futurallia en France

Section A Gaspésie, le mercredi 2 juin 2010



GIMXPORT a participé au forum Futurallia, en France.

GIMXPORT a eu l'honneur de participer à une délégation de l'industrie de la pêche de la Gaspésie à la Madeline à la Foire internationale de l'Alimentation et du Développement « Futurallia » qui s'est tenue du 28 au 30 avril dernier à Paris en France.

Le projet Futurallia a été lancé par le gouvernement français en 2004. Ce projet a pour but de promouvoir la production française de produits alimentaires et de créer de nouvelles opportunités de vente à l'étranger pour les producteurs français. L'objectif est de créer un espace de dialogue et de coopération entre les producteurs français et les acheteurs étrangers.

De nombreuses entreprises ont participé à ce forum. Trois entreprises de la Gaspésie ont été sélectionnées pour présenter leurs produits : GIMXPORT, M. Darn Normand, et le Centre de Recherche et d'Innovation de la Gaspésie. Les représentants de GIMXPORT ont été très satisfaits de leur participation et ont pu établir de nouvelles relations commerciales.

Le projet Futurallia a été financé par le gouvernement français et les collectivités locales. Les entreprises participantes ont pu bénéficier de nombreux services, notamment de l'aide à l'exportation et de l'accès à un réseau de distributeurs étrangers.

ARGENT

GIMXPORT et l'industrie de la pêche de la région se branchent sur le marché!

Section A Gaspésie, le mercredi 13 avril 2011

Le 23 au 25 mars dernier, l'International Boston Seafood Show s'est tenu au Massachusetts, aux États-Unis. GIMXPORT et une importante délégation d'entreprises de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine y étaient présents pour créer des contacts et explorer les marchés.

GIMXPORT appuie les entreprises. Pour sa participation à cet événement, GIMXPORT avait comme objectif d'offrir un appui aux entreprises de la région, de faire de nouveaux contacts pour l'industrie des pêches régionale et finalement, de constater les nouvelles tendances du secteur des pêches.

Exposante satisfait. Selon le témoignage de Mme Suzanne Morin de l'entreprise Gaspé Cured, « Cette année, au Boston Seafood Show, il y avait beaucoup de monde et nous étions extrêmement occupés. Nos fournisseurs et acheteurs étaient présents et donc, nous avons pu nous entretenir avec eux ».

Au regard du crabe. Les représentants de GIMXPORT ont observé une autre tendance lors de l'événement : « Il semble y avoir une course pour le crabe des neiges, ce qui va probablement se traduire par une augmentation des prix. À suivre ».

Le « Boston Seafood Show » constitue la plus importante foire commerciale de produits de la mer en Amérique du Nord. C'est aussi un lieu privilégié pour le renouvellement des commandes avec les acheteurs.

Traçabilité de plus en plus en vogue. Des tendances observées, nous avons pu constater l'importance de la question de la traçabilité et de la durabilité des pêches. Les consommateurs veulent s'assurer que les produits consommés proviennent d'une pêche durable de façon durable. Cela transparait chez les acheteurs qui demandent de plus en plus de certifications et de normes à leurs fournisseurs.

Appuyons-nous sur la région. Rappelons d'ailleurs que des démarches ont déjà été entreprises en ce sens en Gaspésie, ce qui place les entreprises de la région dans une position favorable.

Importante délégation. Parmi les entreprises participantes, nous avons : Dégust-Mer Inc., Casimer 1991 Inc., Poisson salé Gaspésien, Oulapêche MDM Ltée., Lelièvre, Lelièvre et Lemoignan, Gaspé Cured, Crevettes du Nord Atlantique, Les Arrivages de Gaspé, Cap sur Mer, Producteurs de Homards de Grande-Rivière 98, R. Gagnon et Fils, Les Pêcheries Marinand et autres.

De droite à gauche : l'honorable Gail Shea, ministre des Pêches et des Océans, Mme Hélène Ouellet, directrice générale chez Casimer 1991 Inc., M. Darn Normand, gérant de production chez Casimer 1991 Inc., Mme Ouellet de l'entreprise Casimer présente sa nouvelle gamme de produits à la ministre Shea. Elle explique la fabrication de l'un de ses produits, la « rosée de la mer », composée de turbot et de saumon de l'Atlantique, agrémentée d'une noix de beurre à l'ail et d'un émincé de poireau.



De droite à gauche : l'honorable Gail Shea, ministre des Pêches et des Océans, Mme Hélène Ouellet, directrice générale chez Casimer 1991 Inc., M. Darn Normand, gérant de production chez Casimer 1991 Inc., Mme Ouellet de l'entreprise Casimer présente sa nouvelle gamme de produits à la ministre Shea. Elle explique la fabrication de l'un de ses produits, la « rosée de la mer », composée de turbot et de saumon de l'Atlantique, agrémentée d'une noix de beurre à l'ail et d'un émincé de poireau.

GIMXPORT est fier de s'associer au développement économique des Îles-de-la-Madeleine

Projet d'accompagnement d'entreprises

En vertu de la dernière année, deux entreprises des Îles-de-la-Madeleine ont reçu un accompagnement personnalisé grâce au Programme d'accompagnement pour la réalisation et la mise en œuvre du plan d'exportation.



À gauche : Mme Paulel, Mme Rivest et Mme. Marie-France Rivest. À droite : Mme. Rivest.

Le Bouteiller éligible du Bas-Saint-Laurent a obtenu un marché une nouvelle ligne de produits à l'exportation.

RENDRE-VOUS DE L'INDUSTRIE DES PÊCHES ET DE LA MARICULTURE

Monsieur Aurélien Durost, directeur général de GIMXPORT a donné une conférence lors de cette activité qui regroupait notamment plusieurs participants industriels, pêcheurs et intervenants public-économiques des Îles-de-la-Madeleine.

PROJET D'ACCREDITATION-COFORMISÉ D'OUAÏRE

En vertu de la dernière année, l'entreprise Les Anis de Mer (Madeline) a été accompagnée par GIMXPORT afin d'obtenir l'Accréditation C-TRAC (Culture Trade Partnership Agreement). Elle a obtenu l'assurance de répondre aux exigences de sécurité des denrées alimentaires.

FUTURALLIA 2010 EN FRANCE

Pour l'édition 2010 de Futurallia qui s'est tenue dans la ville de Paris, GIMXPORT a accompagné une délégation d'entreprises spécialisées dans les technologies de l'information et des communications.

GIMXPORT a aussi aidé la CTMA à obtenir l'Accréditation FIP (Partenariat en France). Quant à l'entreprise Cap sur Mer (Paroisse en France), elle est en voie d'obtenir cette accréditation. La certification FIP permet aux entreprises de bénéficier de procédures accélérées lors de l'importation de produits provenant des États-Unis.

Pour plus d'informations : www.gimxport.org
info@gimxport.org



377, boul. René-Lévesque Ouest, suite 101
Chandler (Québec) G0C 1K0

Tél. : 418 689-4690
Télec. : 418 689-4266

www.gimxport.org

- GinoCyr@gimxport.org
directeur général
- MelanieElement@gimxport.org
adjoite administrative
- RachelTardif@gimxport.org
Coordonnatrice à l'exportation
- PascaleAllain@gimxport.org
Conseillère à l'exportation et responsable des communications



Le Conseil
d'administration
vous remercie

