



MASSACHUSETTS 2005

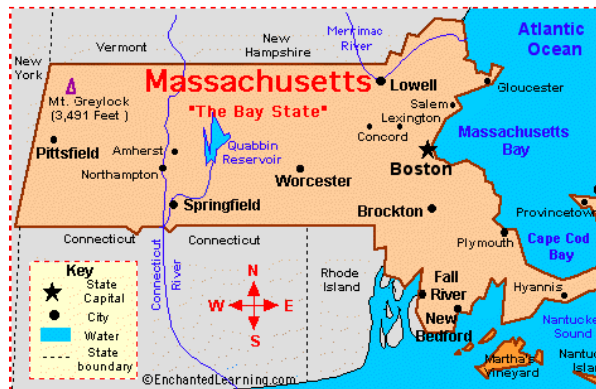
SCHL INTERNATIONAL



Montréal, le 23 novembre 2004

C'est avec plaisir que la SCHL International vous convie à sa mission commerciale au Massachusetts qui aura lieu du **8 au 11 février 2005**. Cette mission vise apporter notre soutien aux compagnies canadiennes de l'habitation dans leurs efforts d'exportation et de ventes dans le Nord-est des États-unis. Cet événement consiste en un programme de jumelage ciblé, et tous cela en parallèle de la **convention annuelle du NRLA (Northeastern Retail Lumber Association)** à Boston.

MASSACHUSETTS : Avec une population de plus de 6,5 millions d'habitants, cet état représente une bonne opportunité pour les exportateurs canadiens oeuvrant dans le domaine de la construction résidentielle. Depuis les dix dernières années, la population de la région métropolitaine de Boston a augmenté de plus de 250 000 avec presque 150 000 nouvelles unités résidentielles. Les prévisions pour les prochaines années sont très positives.



Du 8 au 11 février 2005, la SCHL International accompagnera une délégation d'un maximum de **10 compagnies canadiennes** oeuvrant au niveau des systèmes d'habitation, de produits de construction résidentiels et de services.

LE PROGRAMME DE LA MISSION COMPREND :

- Une rencontre de chaque participant avec le consultant, avant la mission
- Des rencontres de jumelage bien ciblées avec des entreprises américaines pré-qualifiées
- Un déjeuner-causerie préparant chaque participant au programme de la mission
- Entrée d'un participant par compagnie au NRLA 2005

LA SCHL APPUIERA VOTRE PRÉPARATION EN VOUS OFFRANT :

- Un programme détaillé des activités
- Des renseignements concernant le transport et l'hébergement
- la visite du consultant à vos bureaux avant la mission
- Une liste détaillée de vos rencontres de jumelage (un minimum de 5 rencontres)
- Des communications régulières avec votre représentant et le consultant
- Un suivi offert par le consultant pour une période de 60 jours

A partir du profil de votre organisation et en fonction de vos besoins et objectifs spécifiques à l'égard de ce marché, le consultant sélectionné par la SCHL pour ce projet, soit M. Bernard F. Yetman de US Business Development Group, identifiera des acheteurs et/ou partenaires potentiels intéressés à vos produits

Fort de ses 17 années d'expérience dans le développement des affaires et plus de 65 missions et délégations à son actif, dont plusieurs d'entre elles étaient du domaine de la construction, Monsieur Yetman mettra son réseau de contact à votre service afin de vous appuyer dans l'atteinte de vos objectifs au Massachusetts. *(Si vous désirez en savoir plus sur notre consultant, il nous fera plaisir de vous communiquer ses expériences et qualifications).*

Afin de favoriser le plus grand succès des participants, SCHL International a limité le nombre de places et sélectionnera les compagnies ayant le plus fort potentiel de réussite. Les entreprises intéressées à la mission seront sélectionnées en fonction du potentiel du marché, de l'expérience à l'exportation et de la capacité du consultant à rencontrer leurs objectifs spécifiques.

Veillez trouver ci-joint un formulaire de demande d'information et d'inscription.

En espérant le tout à votre entière satisfaction, nous sommes dans l'attente de recevoir de vos nouvelles prochainement et nous demeurons à votre entière disponibilité.

Stéphanie Beaudry

Agent – Exportations et activités internationales
SCHL International
Tél. : (514) 283-3526
Courriel : sbeaudry@schl.ca

FORMULE D'INSCRIPTION (Date limite : 17 décembre 2004)

Je désire m'inscrire pour la mission de la SCHL International au Massachusetts :
8 au 11 février 2005

Nom de la compagnie		
Personne-contact		Position
Téléphone	Télécopieur	Courriel
(xxx) xxx-xxxx	(xxx) xxx-xxxx	

COÛT: **\$1,500.00** (Taxes incluses)

INFORMATION

- Les compagnies sont responsables pour leurs frais de voyage, d'hôtel et de repas
- Les frais d'enregistrement sont non remboursables
- L'espace est limité
- La SCHL International se donne le droit de qualifier les participants

MÉTHODE DE PAIEMENT

VISA  American Express 
Mastercard  Chèque (au nom de la SCHL) 

NUMÉRO DE LA CARTE:

	Date d'expiration : JJ/MM/AA
--	------------------------------

SVP retourner les formulaires complétés,
par télécopieur ou courriel avant le **17 décembre 2004** à:

STÉPHANIE BEAUDRY
SCHL International
1100 Boul. René-Levesques O, 1er étage
Montréal QC, H3B 5J7
Tél. : (514) 283-3526
Télécopieur : (514) 283-2983
Courriel : sbeaudry@schl.ca



BUSINESS PROFILE

Note : La SCHL ainsi que son consultant utiliseront ce formulaire pour prendre des dispositions concernant vos contacts d'affaires et repérer les entreprises du Massachusetts qui répondent à vos besoins. Il est important que vous indiquiez des objectifs précis que vous aimeriez atteindre dans cette mission (p. ex., former des partenariats avec des contacts comme des constructeurs, des entrepreneurs, des distributeurs, des concessionnaires, des agents, etc.). Les questions de ce profil sont en anglais, permettant ainsi à notre consultant de pouvoir bien comprendre votre compagnie et mieux travailler en fonction de vos besoins et objectifs. Les renseignements fournis demeureront confidentiels et protégés, et ne seront utilisés que dans le but pour lequel ils sont recueillis.

Veillez remplir tous les champs et retourner le formulaire au plus tard le 17 décembre 2004.

DESCRIPTIVE INFORMATION ABOUT YOU AND YOUR COMPANY

Contact Name:

Position:

--	--

Corporation Name:

Operating Name:

--	--

Address:

	Phone Number: Fax Number: E-Mail Address:
--	---

Web site Address:

Preferred Language:

--	--

Year Established:

Number of Employees

--	--

Legal Status:

Public Company

Partnership

Private Company

Sole proprietor

TYPE OF ORGANIZATION (Check all that apply)

Manufacturer

Trading House/Distributor

Service

Builder

Other



PRODUCT (S) OR SERVICE (S) DESCRIPTION

- What product(s) or service(s) are you seeking to export to the Massachusetts area? Please provide specific information including product literature, volume, price.
- What is unique or special about this product or service? Is it a new technology or an innovative process?
- Does the product or service have unique features which can be promoted as environmentally friendly (green) or energy efficient?
- Does the product require any adaptation for sale in the U.S? Does your sales literature also require adapting?
- In general, what other products or services do you offer?
- Please provide us with an indication of your production capability for these products.
-How many units/year or units/month can you produce?

END-USERS IDENTIFICATION

- Please describe the typical end-user of this product or service, in the U.S?
- To whom do you generally sell, this product or service to, in Canada and abroad, and how?

EXPORT MARKETS DESCRIPTION

- Does your company currently export to the U.S? If yes, to which states do your company export and what quantity of product do you sale or ship annually?
- How did you generate such sales? Did the sale come to you unsolicited or did you actively pursue the market?
- What other international markets does your company currently export to? Besides Massachusetts, what other new markets are you prioritizing for export?
- In a few lines, why do you think your product or service will be successful in the Massachusetts?

MARKET ENTRY METHOD

- Have you visited the market before (for example, attended trade shows in the area)? Do you have a sense of what the Massachusetts market likes/dislikes?
- Are you prepared to visit (or visit again), to follow-up on leads, and demonstrate your commitment?
- Do you have brochures or other collateral marketing materials?
- How do you plan to enter this market:
 - Export Joint venture
 - Manufacturing License agreements Investment
 - Other, please briefly describe your ideal partner
- If export, what distribution channels are you considering:
 - Buyer Distributor
 - Retailer Agent
 - Dealer/manufacturers' representative Other
- Please describe the type of organization you would like to work with? E.g. size of company, geographic coverage etc.

- Do you have any existing office or representative in the Massachusetts area? If so, please provide us with contact information.
- Do you typically sell through agents or manufacturer's reps? Do you have a standard agent or rep agreement?
- Who are the targets for the products you expect to sell to the Massachusetts companies, i.e., the end-users (consumers), builders/developers, architects?
- Has your product been certified by relevant certification authorities? (Canadian certification, Company ISO certification)
- As for your understanding, what advantage would your product offer in the Massachusetts? (Better price? Higher quality? Immediate availability? Vs. the competition) Your Product Competitive advantage
- Have you studied the competition? Who do you consider your competition in the market, and why should buyers prefer your product? What is the compelling reason for a buyer to switch from its current provider to your company?
- Are there intellectual property elements (patents, trademarks) to your product? Have you protected them in your domestic as well as target markets?

GENERAL INFORMATION

- Currently, what are the approximate annual sales (in dollars) of your company?
- What percentage of your sales are export sales?

PRODUCTION

- _____ How many units/year or units/month can you produce?
- How much of your maximum production capability could you guarantee?

OBJECTIVES IN UTILIZING THIS MATCHMAKING SERVICE IN THE MASSACHUSETTS

- ✍ Seeking a distributor or representative
- ✍ Consolidation of existing links
- ✍ Seeking partners (alliances)
- ✍ Assessment of market potential
- ✍ Other (please specify)

VISIT TO THE MARKET

- Have you planned any visits to the Massachusetts State in addition to the CMHC matchmaking mission? If yes, approximately when?

ADDITIONAL INFORMATION

- Please provide us with any additional information that would help you accomplish your objectives on the mission.

Massachusetts Mission 2005: Selection Criteria

Canadian companies will be selected to participate based upon meeting specific criteria and providing additional information for consideration.

Please consider the following criteria:

- Be incorporated under provincial and/or federal law in Canada
- Have some degree of sustained exporting experience
- Offer for export a product or service with at least 50% Canadian content.
- Agree to complete and submit quarterly reports to CMHC over a 2 year period on sales and any other results arising directly or indirectly from the Massachusetts Mission.
- Have an export plan which includes the U.S market
- Have specific personnel dedicated to export marketing activities
- Have a website, email access and fax
- Have been or be pursuing certification for its products required in the U.S market
- Have the financial and production capacity to meet export demand
- Agree to devote appropriate resources to the Massachusetts Mission and to follow up on the leads provided
- Agree to participate in the initial visit of the consultant from Massachusetts and CMHC representatives
- Agree to participate in the Massachusetts Mission scheduled for February 8-11, 2005
- Agree to provide detailed profiles and appropriate promotional materials as requested