



Organisé par



Commanditaires



Conjuguer avoirs et êtres



Multigistics
INTEGRATED LOGISTICS SOLUTIONS
SOLUTIONS LOGISTIQUES INTÉGRÉES

Renseignements

Mission inversée Construction-Plastiques

Filières Plastiques et Matériaux composites et
Deuxième transformation du bois

5 et 6 avril 2005

Description de l'événement

L'intégration grandissante des industries canadiennes et américaines force les entreprises à s'adapter à de nouvelles réalités. Plus que jamais, les enjeux de l'exportation aux États-Unis sont au cœur des préoccupations des manufacturiers canadiens. Dans ce contexte, la **Chambre de commerce et d'industrie de l'est de l'île de Montréal (CCIEIM)**, en partenariat avec **l'Association canadienne de l'industrie du plastique (ACIP)**, **Dessau-Soprin** et **PÔLE Québec Chaudière-Appalaches**, accueillera les **5 et 6 avril prochain** des **acheteurs américains** dans les secteurs de la **construction**, de **l'environnement** et du **plastique**.

L'objectif de cet événement est de fournir l'occasion aux PME d'évaluer leur potentiel d'affaires aux États-Unis en fonction des nouvelles règles du jeu (volatilité des taux de change, nouvelles exigences à la frontière, concurrence asiatique).

Quand : Mardi 5 et mercredi 6 avril 2005

Heure : 8 h – 17 h

Lieu : Hôtel Auberge Universel, 5000 rue Sherbrooke Est, Montréal

Coût : 275 \$ (316,32 \$ taxes incluses)

Cela vous permettra de :

- Rencontrer les acheteurs lors de rencontres individuelles pour discuter des occasions d'affaires sur leur territoire respectif.
- Assister à des séminaires sur les sujets d'actualité touchant les échanges commerciaux avec les États-Unis.
- Visiter une entreprise dans chaque secteur d'activité (construction, plastique, environnement).

Pourquoi participer à cette mission inversée ?

➔ **Le développement du marché américain ne doit pas être vu de la même façon que le développement du marché local.** Si l'on exclut les acheteurs de grandes chaînes, le développement du marché américain se fait à 90% par le biais d'agents distributeurs. Leur force, c'est qu'ils peuvent rejoindre plusieurs contracteurs et firmes d'architectes, alors que faire venir quelques architectes ou contracteurs ne donnerait que peu de résultats.

➔ **La compagnie qui veut développer son marché directement avec les architectes ou les designers va mettre 10 ans à y arriver et aura un succès limité en terme de volume.** Il est vrai que l'agent demande une commission, mais il évite beaucoup de déplacement et il couvre un large territoire. Et la compagnie ne le paie que...s'il vend!

➔ **L'investissement est minime par rapport aux résultats potentiels.** Pour 275\$, montant qui ne couvre même pas un déplacement aux États-Unis, les entreprises pourront



Partenariat Export : États-Unis ACCUEIL D'ACHETEURS AMÉRICAINS Les 5 et 6 avril 2005 Construction - Environnement - Plastique

En partenariat avec



ACIP
Québec



5 avril 2005

- 8 h 00 - Inscription et accueil des participants
- 8 h 15 - Ouverture de la journée
- 8 h 20 - Présentation des acheteurs américains
- 8 h 45 - Petit-déjeuner Desjardins: "Gérer les risques de change sur le marché américain"
Conférencier: Normand Faubert - Monexia
- 9 h 15 - Rencontres individuelles avec les acheteurs
- 12 h 00 - Déjeuner-séminaire: "Comment négocier avec un acheteur américain"
Conférencier: Yves Théroux - EUREACH
- 14 h 00 - Rencontres individuelles avec les acheteurs

6 avril 2005

- 8 h 00 - Accueil et ouverture de la journée
- 8 h 15 - Petit-déjeuner Multigistics: "L'accréditation C-TPAT"
Conférencier: Pierre Chicoine- Multigistics
- 9 h 00 - Rencontres individuelles avec les acheteurs
- 12 h 00 - Déjeuner-séminaire EDC: "L'évolution de la devise canadienne et son impact sur la PME"
Conférencier: EDC
- 14 h 00 - Visites d'entreprises (optionnelles)

Commanditaires:



OPTION 1

Deux journées complètes

Membre ___ X 250 \$ (17,50 + 20,06) = 287,56 \$

Non-membre ___ X 275 \$ (19,25 + 22,07) = 316,32 \$

OPTION 2

Petit-déjeuner Desjardins du 5 avril 2005

"Gérer les risques de change sur le marché américain"

Membre ___ X 25 \$ (1,75 + 2,01) = 28,76 \$

Non-membre ___ X 35 \$ (2,45 + 2,81) = 40,26 \$

Déjeuner-séminaire du 5 avril 2005

"Comment négocier avec un acheteur américain"

Membre ___ X 45 \$ (3,15 + 3,61) = 51,76 \$

Non-membre ___ X 55 \$ (3,85 + 3,61) = 63,26 \$

Petit-déjeuner Multigistics du 6 avril 2005

"L'accréditation C-TPAT"

Membre ___ X 25 \$ (1,75 + 2,01) = 28,76 \$

Non-membre ___ X 35 \$ (2,45 + 2,81) = 40,26 \$

Déjeuner-séminaire EDC du 6 avril 2005

"L'évolution de la devise canadienne et son impact sur la PME"

Membre ___ X 45 \$ (3,15 + 3,61) = 51,76 \$

Non-membre ___ X 55 \$ (3,85 + 3,61) = 63,26 \$

Total: _____ \$

Numéro de membre: _____

Nom: _____

Prénom: _____

Entreprise: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

Téléphone: _____

Télécopieur: _____

Courriel: _____

Signature obligatoire: _____

Mode de paiement: Chèque Visa Master Card

Numéro de carte: _____ Expiration: _____

Les 5 et 6 avril 2005
à l'Hôtel Auberge Universel
5000, rue Sherbrooke Est, Montréal



Mission d'acheteurs 5 - 6 avril 2005

CCIEIM

Liste des entreprises américaines qui participeront à l'évènement

État du recrutement au 15 février 2005

Nom et adresse	Description	Produits recherchés
<p>ACHETEUR 1 - Construction Territoires : AZ, TX, NM, NV Agents à commission \$\$: 3MM</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Agence spécialisée dans les produits d'architecture haute gamme. - Vend à des contracteurs via des architectes de renom 	<ul style="list-style-type: none"> - Moulures spécialisées en bois et/ou composite - Portes intérieures et extérieures - Produits de finition, peintures, teintures, - Produits d'architecture haut de gamme
<p>ACHETEUR 2 - Construction Territoires : NY, PA, NJ, CT 2 vendeurs \$\$: 3 MM Agent et Distributeur</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Distributeur spécialisé dans les produits d'architectures et de construction haute gamme - Vend à des clients directs et aux contracteurs, dispose d'un réseau d'architectes de renom 	<ul style="list-style-type: none"> - Coupoles pour toitures - Colonnes, poutres et matériaux de structure haute gamme - Caves à vins - Cuisines et mobiliers intégrés - Moulures et produits de finition
<p>ACHETEUR 3 - Construction Territoires : ME, MA, VT, NH, CT, RI \$\$: 4MM Agents</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ingénierie Civile et de l'Environnement - Firme qui intègre de nouvelles technologies environnementales à des projets majeurs de construction civile - Assistance en planification de projets majeurs de construction ou d'environnement, 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelles technologies environnementales, nouvelles applications et technologies de construction - Firmes offrant différents services en environnement des sols, de l'eau - Firmes offrant de

Matériaux transformés



<p>ACHETEUR 4 - Plastique - sous-traitance industrielle</p> <p>5 agents</p> <p>Territoires : NY, PA, WV, OH, IN, MI, KY, IL, MO, IA, NE, KS, WI, MN</p> <p>10 MM\$</p> <p>Agents à commissions</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cibles les distributeurs de produits finis en plastique, pour vente au détail, - Distributeurs de panneaux lumineux, enseignes, - Liquidations de produits en plastiques, fins de lignes, overstocks 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelles lignes de produits en plastiques de tous genres, pour reventes à des distributeurs de secteurs variés
<p>ACHETEUR 5 – Plastique - sous-traitance industrielle</p> <p>Territoires : NY, New England</p> <p>Agents à commission (5 bureaux)</p> <p>Quelques clients majeurs : Kodak, Carrier, GE, Spar Aerospace, Xerox, NT, IBM, Bombardier, Lockheed Martin</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Automobiles et connexe - Médical - Electricité - Instrumentation et automatisation - Pompes - Produits de câblage télécom - Militaire et aérospatiale - Transport - Mobiliers de bureaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelles lignes en sous-traitance industrielle - Nouvelles lignes de produits finis dans les industries indiquées (produits en plastique ou autres) - Sous-traitant du plastique en injection, thermoformage et extrusion
<p>ACHETEUR 6 - Plastique</p> <p>Territoires :Upstate New York et Pennsylvanie, NJ et Michigan</p> <p>4 vendeurs</p> <p>\$\$: 6MM</p> <p>Agents à commission</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Composantes en plastique pour l'industrie de l'automobile, construction, meubles, aérospatiale, électronique - Applications : valves, ventilateurs, renforts de pare-chocs, radiateurs et réservoirs, tuyaux, engrenages, applications en blow molding électronique et haute température 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelles lignes reliées - Nouveaux produits reliés aux secteurs indiqués - Sous-traitants québécois pour fabriquer pièces variées dans l'industrie du plastique industriel (injection, extrusion, thermoformage, rotomoulage)
<p>ACHETEUR 7 - Plastique</p> <p>Territoires : NJ; NY; PA; CT,RI, MA, ME, VT, DE, MD, VA, NC, SC, FL, AL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Moulage par injection custom, médical / 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouveaux fournisseurs