

UNION EUROPÉENNE

la plus vaste économie du monde

EXPORTONS LE QUÉBEC

LES PME
À LA CONQUÊTE
DE L'EUROPE



L'AÉRONAUTIQUE À TOULOUSE

P.2

LA CONSTRUCTION À LONDRES

P.3

LES SCIENCES DE LA VIE À MUNICH

P.4

Ce cahier est réalisé en collaboration avec :



**WORLD TRADE CENTRE
MONTRÉAL**

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

AÉROPORTS DE
MONTRÉAL

NE MANQUEZ PAS
NOTRE DOSSIER SPÉCIAL SUR LA CHINE
Parution dans La Presse+ fin août

L'initiative « EXPORTONS LE QUÉBEC »
est réalisée en collaboration avec :



Transporteur officiel de l'initiative
« EXPORTONS LE QUÉBEC » :

AIR CANADA

DES OCCASIONS D'AFFAIRES À NOTRE PORTÉE!



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

L'Union européenne est une destination naturelle pour les entreprises de la métropole qui souhaitent développer leurs affaires à l'étranger. Nos relations commerciales sont déjà bien enracinées avec ce partenaire, avec lequel nous partageons une structure économique et juridique, en plus d'avoir plusieurs affinités culturelles.

Depuis un certain temps, des signes encourageants témoignent d'un retour à la croissance dans plusieurs pays européens et nous rappellent tout le potentiel de ce marché. Ensemble, les 28 pays membres représentent 507 millions de consommateurs et un PIB de près de 18 000 milliards de dollars, en plus d'être collectivement le deuxième partenaire commercial du Québec. Bref, les occasions d'affaires seront nombreuses et nos entreprises doivent s'y préparer.

L'Accord économique et commercial global (AECG), conclu en septembre dernier entre le Canada et l'Union européenne, donnera un accès privilégié aux entreprises de la métropole à la plus vaste économie du monde. Le jour même de son entrée en vigueur, environ 98 % des produits seront exempts de droits. De plus, nos entreprises devraient profiter d'une avance de quelques années avant un possible accord entre l'Europe et les États-Unis pour se positionner.

L'Union européenne étant un marché immense, il n'est pas toujours facile d'y déceler des occasions d'affaires concrètes.

Dans les pages qui suivent, nous mettons en lumière trois secteurs d'activité pour lesquels les entreprises de la métropole ont une expertise ainsi que trois pays de l'Union européenne propices pour intégrer ces secteurs : l'aéronautique à Toulouse, la construction à Londres et les sciences de la vie à Munich. Mais d'autres secteurs sont également prometteurs.

Comme vous le lirez dans les pages suivantes, certaines entreprises n'ont pas attendu. Plusieurs visites d'exploration sont parfois nécessaires pour conclure une entente. C'est pourquoi il est important de commencer tôt. Deux des entreprises présentées ont participé à des missions de la Chambre dans le cadre de leurs démarches et connaissent aujourd'hui du succès, et la troisième le fera sous peu.

La Chambre et son équipe d'experts en commerce international, le World Trade Centre Montréal, aident déjà les entreprises sur le marché européen. Nous multiplierons les activités de formation et de réseautage portant sur cet énorme marché. À titre d'exemple, nos experts ont organisé en novembre dernier une mission commerciale à Londres pour le secteur des technologies et matériaux du bâtiment. Lors de la mission MTL @ Paris en avril, des entreprises du secteur de la mode et des industries créatives ont rayonné dans la capitale française. Bref, nous invitons les entreprises à se joindre à nous et à participer à nos activités. ■

UNE DESSERTE AÉRIENNE STRATÉGIQUE POUR MONTRÉAL



JAMES C. CHERRY
Président-directeur général
Aéroports de Montréal

Au cours des dix dernières années, Aéroports de Montréal (ADM) a travaillé sans relâche à l'amélioration de la desserte aérienne internationale de l'aéroport Montréal-Trudeau. Regroupant des transporteurs des principales alliances – One World, Star Alliance et Sky Team –, Montréal-Trudeau est le plus international des grands aéroports canadiens et offre l'une des meilleures dessertes aériennes vers l'Europe. De fait, sa desserte s'est considérablement enrichie en dix ans, passant de 30 destinations internationales à 75, soit une augmentation de 150 %. Ainsi, 122 des 123 villes mondiales les plus influentes sur le plan économique sont accessibles de Montréal par vol direct ou avec une seule correspondance.

Montréal-Trudeau a accueilli 14,8 millions de passagers en 2014. Il s'agit d'une hausse de 5,3 % par rapport à 2013, la cinquième hausse consécutive depuis la fin de la Grande Récession. Soulignons aussi la progression significative du trafic de correspondance, qui représente 17,7 % des vols pour l'ensemble de l'année 2014. Cette part a même dépassé 20 % pendant la haute saison estivale. Notre ambition de développer Montréal-Trudeau comme plaque tournante, notamment entre l'Europe et l'Amérique, est donc en train de se réaliser. Le trafic de correspondance est très important parce qu'il permet d'assurer la pérennité de notre desserte aérienne.

Aéroport de calibre international, Montréal-Trudeau est aussi devenu l'un des plus modernes et avant-gardistes au pays. En effet, ADM a investi plus de 1,6 milliard de dollars pour doubler la capacité de l'aéroport et a mis en place une foule de technologies de pointe et de services innovateurs afin d'assurer un traitement sécuritaire, souple et fluide des passagers et des vols. À l'avant-garde en matière d'enregistrement libre-service et de suivi des bagages, ADM a également déployé des bornes de contrôle automatisées pour accélérer le passage aux douanes canadiennes et américaines.

De plus, ADM a récemment entrepris des travaux majeurs de l'ordre de 270 millions de dollars pour répondre à la croissance soutenue du trafic international. Les travaux portent principalement sur l'agrandissement de la jetée internationale et l'aménagement de nouveaux salons VIP et espaces commerciaux. L'ouverture de la nouvelle section est prévue pour juin 2016 et ajoutera six portes d'embarquement à la jetée internationale, qui en compte déjà une douzaine.

Nous contribuons ainsi au succès des entrepreneurs qui profiteront de notre remarquable desserte aérienne. ■

AÉROPORT MONTRÉAL-TRUDEAU UNE PORTE D'ENTRÉE PRIVILÉGIÉE VERS L'EUROPE

Pour des raisons qui tiennent à la géographie et à la démographie, la desserte aérienne internationale de Montréal-Trudeau est davantage axée sur les marchés de l'Europe et de l'Afrique du Nord. De plus, Montréal-Trudeau est relié par vol direct à plus de 130 destinations dans le monde, ce qui le place au deuxième rang des aéroports canadiens pour le nombre de destinations internationales directes.

Il s'agit d'un atout indéniable pour les gens d'affaires d'ici qui désireront profiter des occasions qu'offre l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. Ils pourront en effet compter sur l'accessibilité de 29 villes européennes par vol direct au départ de Montréal pour accroître leurs activités commerciales dans le plus important marché du monde.

DES CHIFFRES ÉLOQUENTS

La liaison Montréal-Paris demeure la route internationale la mieux couverte au départ du Canada, avec jusqu'à huit vols quotidiens vers

Charles-de-Gaulle ou Orly. De plus, les villes de Zurich, Bruxelles, Francfort, Londres et Munich, par exemple, sont desservies à l'année par vol quotidien régulier. Ajoutons à cela un nouveau vol direct vers Budapest, des vols saisonniers vers des destinations telles que Venise et Rome, de même que l'augmentation de la fréquence de plusieurs liaisons, qui ont fait que le nombre de sièges disponibles vers l'Europe a augmenté de 6 % par rapport à l'été 2014.

L'aéroport Montréal-Trudeau profite aussi de liaisons régulières vers 17 des plus importantes plateformes de correspondances internationales. Cela représente un avantage certain pour les entrepreneurs québécois. Ces derniers peuvent en effet se rendre aisément dans les grandes villes du monde telles que Toulouse, Londres et Munich, dont il est question dans ce cahier et qui sont des pôles mondiaux d'industries où le Québec détient un savoir-faire reconnu. ■

PREMIER PÔLE MONDIAL EN AÉRONAUTIQUE CIVILE

TOULOUSE & L'AEROSPACE VALLEY

Une initiative de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain en collaboration avec Aéroports de Montréal

SECTEUR : AÉRONAUTIQUE

La France est la sixième puissance économique mondiale. L'aéronautique est l'un de ses principaux secteurs stratégiques et elle abrite plusieurs géants de l'industrie, dont Airbus – le leader de l'aéronautique civile –, Eurocopter, Ariespace et Dassault Aviation. Le secteur regroupe également environ 3000 PME.

Malgré un climat économique parfois difficile depuis la crise, ce secteur a contribué à la création de 20 000 emplois en France sur trois ans et à plus de 40 000 embauches. De plus, les prévisions à long terme s'annoncent prometteuses avec une croissance du trafic aérien qui devrait atteindre six milliards de passagers d'ici 2030, propulsé notamment par l'Asie. Le Salon du Bourget, qui se déroule à Paris cette semaine, témoigne bien de la vitalité de ce secteur. La dernière édition en 2013 avait accueilli 315 000 visiteurs, 2215 exposants et 3100 journalistes.

Les entreprises du secteur sont réparties principalement dans quatre régions de la France. On en retrouve évidemment une forte concentration dans la région Île-de-France, où se situent environ 35 % des effectifs de l'industrie. Cependant, l'Aerospace Valley, qui regroupe la région Midi-Pyrénées et l'Aquitaine, renferme elle aussi 35 % des effectifs.

Créée en 2005, l'Aerospace Valley se veut un pôle de compétitivité mondial dans le secteur de l'aéronautique. À lui seul, ce territoire, qui comprend notamment les villes de Toulouse et de Bordeaux, accueille 1500 établissements du secteur, plus de 80 centres de recherche publics spécialisés, environ 8500 chercheurs ainsi que deux des trois grandes écoles françaises aéronautiques et spatiales (ENAC et ISAE).

Tout cela contribue à faire de l'Aerospace Valley la première place mondiale en aéronautique civile et la première place européenne dans le domaine de l'espace.

La France est déjà la troisième destination des exportations québécoises et de nombreux vols quittent Montréal chaque semaine en direction de l'Hexagone. Il s'agit donc d'une destination qui devrait être privilégiée par les entreprises du secteur montréalais de l'aéronautique.



OCCASIONS D'AFFAIRES

EMPLOIS	CHIFFRE D'AFFAIRES
Plus de 170 000 EMPLOIS DIRECTS	42,5 G€ (57,9 G\$CA) en 2012 (75% liés à l'exportation)
Plus de 140 000 EMPLOIS INDIRECTS	
DE 2011 À 2013 20 000 EMPLOIS CRÉÉS	
LE PREMIER SECTEUR D'EXPORTATION EN FRANCE ET EN EUROPE	

DÉPARTS DE MONTRÉALTRUDEAU

54 vols directs/semaine	PARIS AIR CANADA, AIR FRANCE, AIR TRANSAT ET CORSAIR*
2 vols directs/semaine	TOULOUSE (MIDI-PYRÉNÉES) AIR TRANSAT*
2 vols directs/semaine	BORDEAUX (AQUITAINE) AIR TRANSAT*
4 vols directs/semaine	LYON AIR TRANSAT*
7 vols directs/semaine	À PROXIMITÉ – GENÈVE AIR CANADA
10 vols directs/semaine	À PROXIMITÉ – BRUXELLES AIR CANADA ET AIR TRANSAT*

*horaire estival



Toulouse

CONSEILS DES EXPERTS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

ÉCONOMISEZ SUR LA TVA

La plupart des pays de l'UE, dont la France, appliquent un régime qui vise à aider les PME : les entreprises dont les ventes de biens ou de services soumis à la TVA sont inférieures à un certain seuil annuel peuvent être exonérées. Nous vous recommandons de faire affaire avec un représentant fiscal.

MISEZ SUR DES EXPERTS

Le Service des délégués commerciaux (SDC) a mis en place des équipes sectorielles couvrant plusieurs pays de l'Union européenne pour cinq secteurs, dont l'aérospatiale et les sciences de la vie. N'hésitez pas à faire appel à leurs services.

PORTRAIT D'UNE PME

SE RAPPROCHER DE SES CLIENTS POUR DÉVELOPPER SES AFFAIRES



LAETITIA CHAYNES
Responsable du bureau d'Altitude Aerospace en France

« Vu de l'extérieur, le marché peut paraître compliqué à aborder, mais nous savons que nous avons une expertise à faire valoir. »

Fondé il y a 10 ans à Montréal, Altitude Aerospace est un bureau d'études en ingénierie spécialisé dans la conception, l'analyse structurelle et la certification, tant pour le développement de nouveaux programmes d'aéronefs que pour l'entretien de flottes existantes et en service. Lauréat du programme Passeport PME de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et déjà très actif à l'international, ce chef de file en ingénierie aéronautique souhaite confirmer sa présence, notamment en Europe. Ainsi, l'entreprise prévoit ouvrir un bureau à Toulouse, en France, d'ici la fin de la saison estivale. « C'est une façon d'augmenter notre visibilité en Europe. Avec nos quatre participations au Bourget, c'est le marché que nous connaissons le mieux. Mais nous ciblons aussi d'autres marchés à plus long terme comme le Moyen-Orient ou l'Asie », affirme Laetitia Chaynes, qui sera responsable du bureau en France à partir de septembre prochain.

Le choix de Toulouse s'est imposé de lui-même. « C'est une démarche logique et pour nous, Toulouse, renommée pour ses activités aéronautiques, est un bon point de départ pour aller explorer d'autres occasions d'affaires dans toute l'Europe », indique M^{me} Chaynes. L'entreprise veut d'abord se donner une visibilité sur le marché européen et y développer son offre de services. Dans un premier temps, elle mise sur l'entretien des flottes existantes. « Nous avons tâté le terrain et nous pensons pouvoir mettre notre expertise en ingénierie au service des acteurs européens du domaine pour la

réparation et la modification structurelle d'aéronefs », ajoute-t-elle.

En revanche, la démarche d'Altitude Aerospace ne s'est pas faite sans certaines appréhensions. Même si sa présence sur le marché international remonte aux débuts de ses activités, en travaillant avec des clients européens, Altitude Aerospace a eu à surmonter des défis sur le terrain. « Nous avons l'avantage de travailler depuis des années avec des entreprises françaises basées à Montréal. Mais, même si nous parlons la même langue, il ne faut pas sous-estimer les différences en ce qui concerne la culture, les habitudes de travail ou la façon de faire des affaires », explique M^{me} Chaynes. Par ailleurs, le cadre administratif français peut parfois sembler complexe. « Vu de l'extérieur, le marché peut paraître compliqué à aborder, mais nous savons que nous avons une expertise à faire valoir », soutient M^{me} Chaynes.

De plus, bien que l'entreprise mise sur l'entretien des flottes existantes pour entamer ses activités en Europe, elle ne ferme pas la porte à de nouveaux projets de développement de programmes d'aéronefs dans le futur. À la faveur de la signature de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada, le marché européen est perçu comme un moyen d'expansion pour Altitude Aerospace. L'ouverture prochaine d'un bureau à Toulouse, porte d'entrée vers ce vaste marché, en est la preuve. ■

3 CONSEILS POUR RÉUSSIR EN EUROPE

1 NE SOUS-ESTIMEZ PAS LES DIFFÉRENCES CULTURELLES

Il est important de garder en tête que la France et le Québec n'ont pas la même culture en ce qui a trait à la façon de mener ses affaires. Partant de ce constat, il est plus facile de s'adapter aux attentes de ses clients et partenaires.

2 SOYEZ PRÉSENT SUR LE TERRAIN

Développez une présence sur le terrain afin de faciliter l'établissement de relations avec vos clients. Mettez sur une personne qui connaît la culture locale.

3 SACHEZ VOUS ENTOURER

Soyez en contact avec les organismes québécois et français qui offrent du soutien aux entreprises pour leur installation dans un nouvel environnement.

UNE CAPITALE ET UN PAYS EN CONSTRUCTION

LONDRES ET LE ROYAUME-UNI

Une initiative de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain en collaboration avec Aéroports de Montréal



SECTEUR : CONSTRUCTION

Dans trois jours commencera le London Build 2015, une foire commerciale consacrée au secteur de la construction qui connaît une croissance depuis quelques années et qui joue un rôle important dans l'économie londonienne ainsi que dans celle du Royaume-Uni dans son ensemble. Si le secteur a gravement souffert lors de la crise, comme ce fut le cas dans la plupart des pays, les Olympiques de 2012 et les infrastructures qu'ils ont requises ont permis de limiter les dommages. Employant 260 000 personnes à Londres uniquement, ce secteur joue aujourd'hui un rôle de locomotive dans la reprise économique du Royaume-Uni. En 2013, l'OCDE avait haussé ses prévisions de croissance pour le pays, notamment en raison de la relance du secteur, et le FMI avait fait de même en 2014.

Londres est en pleine transformation. Le prix élevé des terrains a poussé les autorités à permettre la construction de nombreux gratte-ciels. Ainsi, depuis les années 2000, plusieurs édifices en hauteur, comme l'emblématique Shard, ont été construits. Selon une analyse du New London Architecture, 236 projets de gratte-ciels sont en préparation, plus de 110 ont déjà été approuvés et 45 sont actuellement en construction. La mairie de Londres prévoit la création de 450 000 nouveaux emplois d'ici 2023, ce qui exercera une pression sur le marché des locaux pour bureaux.

La population de Londres croît deux fois plus vite que celle du reste du pays et, selon les autorités du Grand Londres, elle pourrait passer de 8,3 millions d'habitants en 2012 à plus de 10 millions en 2031. En matière de densité de population, la capitale britannique se compare à Shanghai. Les diverses estimations quant au nombre de maisons requises dans le Grand Londres au cours des 10 prochaines années varient entre 400 000 et 800 000.



De plus, Londres constitue une porte d'entrée pour accéder au secteur de la construction du reste du pays, qui connaît également une croissance. À l'échelle du pays, le premier trimestre de 2015 fut le meilleur depuis 2007 pour la construction résidentielle selon le National House Building Council. La construction commerciale pour l'ensemble du Royaume-Uni a quant à elle connu en 2014 sa plus forte croissance depuis 2007 selon Lloyd's.

OCCASIONS D'AFFAIRES

EMPLOIS	CHIFFRE D'AFFAIRES
260 000 emplois liés au secteur de la construction	21 G£ (40 G\$CA) investies en 2014 dans le secteur des locaux pour bureaux
HABITATION	
800 000 nouvelles habitations à prévoir d'ici 2021 pour répondre à la croissance démographique	16 MILLIONS DE PI ² additionnels de locaux pour bureaux nécessaires d'ici 2026

DÉPARTS DE MONTRÉALTRUDEAU

16 vols directs/semaine	LONDRES PAR AIR CANADA, BRITISH AIRWAYS ET AIR TRANSAT*
1 vol direct/semaine	À PROXIMITÉ – DUBLIN AIR TRANSAT*

*horaire estival



Londres

— PORTRAIT D'UNE PME —

RAYONNER DANS LE MONDE À PARTIR DU SOMMET DE LONDRES

MARIO LEBLANC
Président
Vector7 et gsmprjct[®]technologie

« Avec l'avènement des technologies mobiles, de nouvelles perspectives s'ouvrent à nous. »

C'est en 2009 que gsmprjct[®]technologie établit une assise marquante à l'international en installant ses tout premiers tell:scopes à Dubaï, au 124^e étage de la tour Burj Khalifa, la plus haute du monde. Tell:scope est un télescope multimédia interactif qui remplace les traditionnels télescopes à pièces que l'on retrouve dans les observatoires d'ancienne génération et qui offre aux visiteurs une expérience d'autant plus riche en contenu.

Après quatre déploiements successifs dans des villes majeures, gsmprjct[®]technologie débarque à Londres en juillet 2012 et s'implique dans un projet phare à la veille des Jeux olympiques : la tour Shard. Au total, douze tell:scopes y sont installés et reliés à Internet, offrant un point de vue unique de la ville. Tell:scope présente aux visiteurs des panoramas diversifiés dont un à caractère historique, développé en collaboration avec le Museum of London à l'aide d'archives du musée. Tell:scope permet d'identifier plus de 200 points d'intérêt déclinés dans une dizaine de langues. « Nous avons également développé une nouvelle gamme d'applications mobiles qui bonifient l'expérience tell:scope et permettent aux utilisateurs de personnaliser leur visite et d'en garder un souvenir », explique Mario Leblanc, président de Vector7, la firme responsable de la gestion de gsmprjct[®]technologie.

M. Leblanc mentionne l'existence d'une rude concurrence dans le milieu. Le modèle d'affaires traditionnel développé par les exploitants d'observatoire repose principalement sur la vente de billets pour accéder aux sites et à la signature d'ententes de concession. Avec l'arrivée de nouvelles technologies et d'une clientèle en quête d'expériences renouvelées, le modèle traditionnel est en pleine transition. En revanche, son entreprise arrive à se démarquer grâce à une plus-value technologique pour bonifier l'expérience utilisateur. « Avec l'avènement des technologies mobiles, de nouvelles perspectives s'ouvrent à nous », fait observer notre interlocuteur. Il reste que gsmprjct[®]technologie a fait face à des défis quant aux coûts de production de ses équipements et aux courts délais associés à la réalisation et à l'installation des équipements et applications dans les observatoires de ces grandes tours. La relation étroite bâtie avec ces clients et une présence sur le terrain ont permis à l'entreprise de relever ces défis.

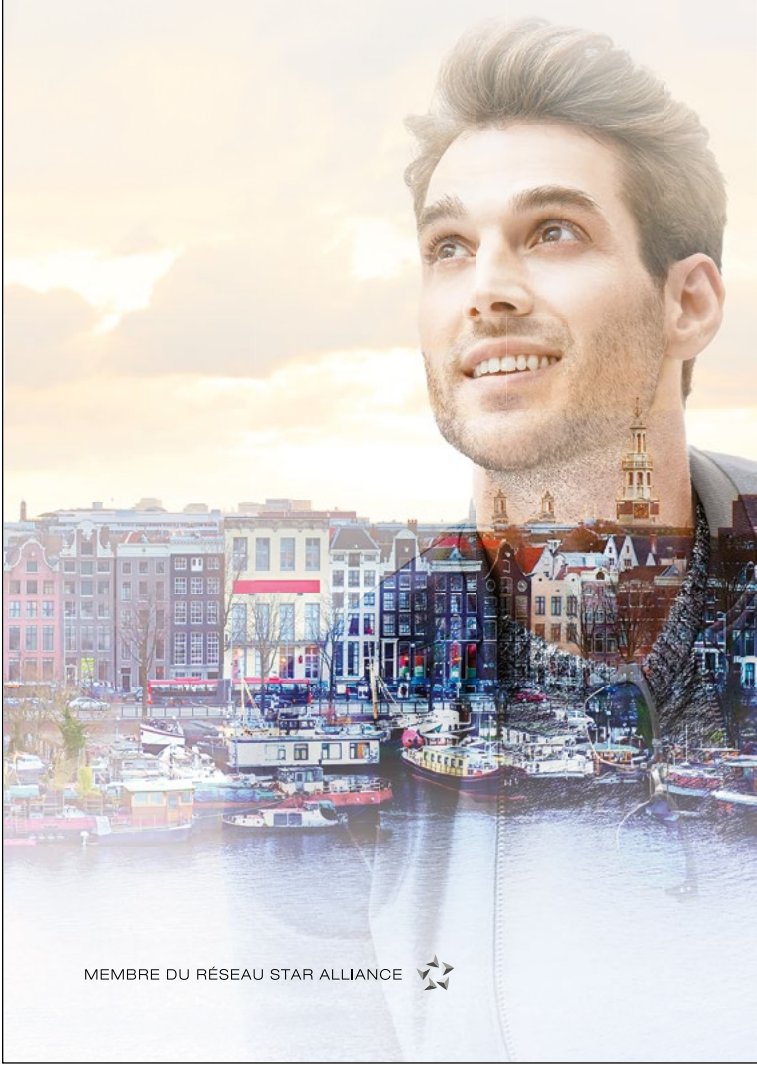
Aujourd'hui, c'est la participation de gsmprjct[®]technologie à l'emblématique projet du Shard qui a permis à l'entreprise montréalaise de se faire un nom dans le réseau des plus hautes tours du monde. Cette notoriété servira de tremplin pour capter d'autres marchés potentiels. L'installation de l'entreprise à Londres n'est qu'un début. M. Leblanc décèle un potentiel de croissance important, particulièrement en Europe et en Asie. Il suffit de savoir prendre des risques d'affaires. Actuellement, gsmprjct[®]technologie est victime de son succès, selon son président. Elle reçoit des demandes fréquentes de partenariat à l'étranger. Autant d'occasions à saisir pour s'imposer durablement sur le marché international. ■



POUR CONNAÎTRE L'EUROPE DE A À Z, COMMENCEZ PAR AMSTERDAM, FINISSEZ PAR ZURICH.

Avec Air Canada et Air Canada rouge, suivez le guide d'Amsterdam à Zurich, en passant par Athènes, Barcelone, Bruxelles, Copenhague, Dublin, Édimbourg, Francfort, Genève, Istanbul, Lisbonne, Londres, Madrid, Manchester, Milan, Munich, Nice, Paris, Rome, et Venise.

AIR CANADA *Tout un monde vous attend.*



MEMBRE DU RÉSEAU STAR ALLIANCE

3 CONSEILS POUR RÉUSSIR EN EUROPE	1 FAITES VOS DEVOIRS Faites une bonne planification de vos projets et une bonne gestion des risques, surtout si vos projets s'échelonnent sur plusieurs années.	2 ENTRETIENEZ VOS RELATIONS AVEC VOS CLIENTS Ces relations doivent être empreintes de transparence et de clarté. Londres, c'est proche en avion! N'hésitez pas à vous rendre sur place fréquemment pour rencontrer vos clients.	3 CONSTITUEZ DES CONTACTS EN FOURCHETTE Établissez plusieurs contacts à différents niveaux de l'organisation. Ne vous contentez pas d'un seul vis-à-vis.
--	---	---	--

PORTE D'ENTRÉE POUR LE SECTEUR DES SCIENCES DE LA VIE

MUNICH ET L'ALLEMAGNE, AU CŒUR DE LA SANTÉ EUROPÉENNE

Une initiative de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain en collaboration avec Aéroports de Montréal

SECTEUR : SCIENCES DE LA VIE



OCCASIONS D'AFFAIRES



POPULATION

81

MILLIONS D'HABITANTS



SANTÉ

99 %

de la population est couverte par une assurance maladie

294 G€

(398 G\$CA)
(11,6 % du PIB)
de dépenses en soins de santé/année



HÔPITAL

2017

HÔPITAUX (dont le tiers sont privés)

501 500

LITS

L'Allemagne est le plus gros marché européen pour le secteur de la santé en général et le second en ce qui concerne la vente de produits pharmaceutiques. Les dépenses annuelles en soins de santé s'élèvent à 294 G€ (398 G\$CA), ce qui est plus que pour le Royaume-Uni et l'Espagne réunis. De cette somme, environ 60 G€ (81 G\$CA) proviennent directement de la poche des Allemands et non des assureurs. Grâce à sa situation géographique centrale, l'Allemagne est également bien positionnée pour les entreprises qui veulent desservir les pays européens, dont le marché des sciences de la vie est estimé à 1300 G€ (1770 G\$CA).

Le secteur des sciences de la vie et des technologies de la santé est composé de très grands joueurs de calibre mondial tels que Bayer ou le groupe Boehringer Ingelheim, mais il comporte également des centaines de petites et moyennes entreprises. Le sous-secteur de l'industrie pharmaceutique allemande regroupait, en 2008, 243 entreprises employant 126 000 personnes alors que celui des technologies de la santé était composé, en 2012, d'environ 11 000 compagnies et de 170 000 travailleurs.

Les entreprises allemandes se distinguent par leurs produits

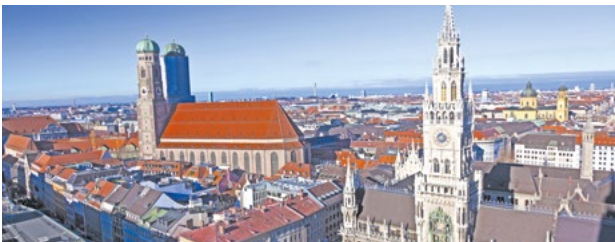
novateurs ainsi que par leurs investissements en recherche et en développement. En 2012, près de 10 500 demandes enregistrées auprès de l'Office européen des brevets provenaient d'entreprises allemandes actives dans les technologies de la santé sur un total d'environ 26 700 pour l'ensemble du pays. Seuls les États-Unis ont dépassé l'Allemagne en ce qui a trait aux demandes de brevets en 2012. Même chose pour ce qui est des essais cliniques : le pays est premier en Europe et deuxième dans le monde.

Les entreprises du secteur des sciences de la vie et des technologies de la santé sont assez bien réparties sur l'ensemble du territoire allemand. Mais la ville de Munich est particulièrement bien positionnée pour les entreprises montréalaises qui souhaitent étudier les occasions d'affaires. En plus d'y abriter une concentration importante d'entreprises spécialisées dans les technologies de la santé, elle est l'un des trois principaux centres du pays en ce qui a trait aux essais cliniques. De plus, elle se situe à seulement deux heures de route du Bade-Wurtemberg, une autre région à forte concentration d'entreprises spécialisées dans les technologies de la santé du pays.

DÉPARTS DE MONTRÉAL TRUDEAU

13 vols directs/semaine	FRANCFORT LUFTHANSA* ET AIR CANADA
7 vols directs/semaine	MUNICH LUFTHANSA
7 vols directs/semaine	À PROXIMITÉ – ZÜRICH SWISS

*horaire estival



Munich

RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL

AVEC L'AIDE DE NOS EXPERTS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

ATELIERS DE FORMATION

MOYENS PRATIQUES ET JURIDIQUES POUR ÊTRE PAYÉ PAR VOS CLIENTS CHINOIS
18 JUIN

LES INCOTERMS : CLARIFIER SES RESPONSABILITÉS ET OBLIGATIONS
9 JUILLET

POUR PLUS D'INFORMATION :

WWW.CCMM.QC.CA/INTERNATIONAL

MISSIONS COMMERCIALES

RÉSEAUATEZ AVEC DES SPÉCIALISTES DES DOUANES AMÉRICAINES
26 JUIN

LYON :
SECTEURS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION, DE L'ENVIRONNEMENT ET DE LA SANTÉ
DU 30 NOVEMBRE AU 3 DÉCEMBRE

CONSEILS DES EXPERTS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

PENSEZ AU MARQUAGE CE

Tout dispositif médical destiné au marché allemand doit obtenir le marquage CE avant d'être vendu ou mis en service. Vous pouvez amorcer vos démarches à partir de Montréal en suivant une formation offerte sur le sujet par le World Trade Centre Montréal. Consultez le site du WTCM.

PROFITEZ DES INCITATIFS

Si vous songez à vous installer en Allemagne pour desservir le marché européen ou pour y réaliser un projet quelconque, sachez que ce pays offre de nombreux incitatifs pour stimuler l'investissement. Et la plupart de ces incitatifs sont offerts aux entreprises étrangères. Consultez le site de Germany Trade & Invest.

MISEZ SUR LES GRAPPES

L'Allemagne regroupe de nombreuses grappes et associations consacrées au secteur des sciences de la vie dont certaines des plus importantes sont situées en Bavière, dont la capitale est Munich. Ces organismes peuvent constituer des ressources intéressantes dans vos démarches.

PORTRAIT D'UNE PME

MISER SUR L'INNOVATION



LAURIE PAQUET
Directrice de la division en robotique d'assistance Kinova

« Sur les trois distributeurs qui voulaient faire affaire avec nous, nous avons opté pour le partenaire local qui connaît le mieux les enjeux dans le marché ciblé et qui a les capacités de répondre à la demande. »

Kinova, une entreprise québécoise fondée en 2006 et spécialisée dans le développement et la production de plateformes robotiques, n'a pas attendu la signature de l'accord de libre-échange pour s'intéresser au marché européen. En effet, elle est présente depuis maintenant six ans aux Pays-Bas. Elle a par la suite étendu ses activités en France en 2010, puis en Allemagne, en Belgique et dans les pays scandinaves en 2011. On peut maintenant retrouver ses produits partout en Europe.

Kinova a lancé en 2009 le JACO, un bras robotisé manipulateur à six axes et doté d'une main à trois doigts qui permet, entre autres, d'améliorer l'autonomie des personnes à mobilité réduite. « Les Pays-Bas et l'Allemagne sont les seuls pays en ce moment qui sont ouverts à une politique de remboursement du matériel robotique dans le domaine de la santé. D'où notre choix de cibler les marchés couverts par les assurances », affirme Laurie Paquet, directrice de la division robotique d'assistance chez Kinova. Les recherches de Kinova ont révélé que le marché européen était porteur et l'entreprise poursuit ses démarches pour démontrer aux autorités d'autres pays les économies potentielles générées par l'utilisation de son produit afin qu'il soit couvert par les assurances. La nouvelle technologie de Kinova, qui a suscité l'intérêt de la recherche universitaire, connaît un succès phénoménal, ce qui a poussé l'entreprise à lancer un autre produit en 2014, appelé MICO, pour le domaine de la robotique de service.

En tant que fabricant, Kinova se devait de trouver un partenaire pour la distribution de ses produits. Deux participations à des foires

commerciales, notamment REHACARE en Allemagne, ont suffi à Kinova pour positionner ses produits et se trouver des partenaires de choix. « Sur les trois distributeurs qui voulaient faire affaire avec nous aux Pays-Bas, nous avons opté pour le partenaire local qui connaît le mieux les enjeux dans le marché ciblé et qui a les capacités de répondre à la demande », déclare M^{me} Paquet, qui estime que l'internationalisation est une voie de croissance naturelle pour l'entreprise.

Toutefois, miser sur l'international est aussi synonyme de défis. Au-delà des contacts et de la connaissance du marché, le positionnement de ses produits sur le marché européen a nécessité temps et argent pour Kinova qui, à force de persévérance, a su surmonter les obstacles. « Un océan et quelques fuseaux horaires nous séparent, ce qui complique les relations avec les partenaires », ajoute-t-elle. Mais l'établissement d'un réseau qui lie l'ensemble de ses partenaires a permis à Kinova de franchir le cap. Mieux encore, elle est arrivée à se distinguer en 2014 en gagnant le prestigieux prix de l'Innovation décerné par la Fondation allemande de la paralysie.

La labellisation de ses produits brevetés donne des ailes à Kinova, qui veut conquérir d'autres marchés. « L'Allemagne est notre marché porteur, mais c'est aussi un tremplin; il y a de réels débouchés pour nos produits dans le reste de l'Europe. L'Allemagne nous aidera à démontrer les retombées positives de l'utilisation de nos produits. Nous sommes capables de nous démarquer pour affronter les barrières à l'entrée », s'enthousiasme la directrice.

3 CONSEILS POUR RÉUSSIR EN EUROPE

1

FAITES APPEL AUX DÉLÉGATIONS COMMERCIALES DU QUÉBEC ET DU CANADA

Consultez ces mines d'informations pour économiser du temps et de l'argent. De plus, elles servent de rampe de lancement sur le marché international.

2

NOTEZ-VOUS D'UN PLAN SOLIDE AVEC DES OBJECTIFS PRÉCIS

Étudiez bien le marché ciblé. Démontrer votre connaissance du marché renforce votre crédibilité auprès d'éventuels partenaires. La participation à des foires commerciales permet une meilleure compréhension des enjeux du commerce international.

3

CHOISISSEZ BIEN VOS PARTENAIRES

Il s'agit surtout de comprendre les valeurs du partenaire afin de s'assurer qu'elles correspondent bien aux vôtres. Cela facilite l'adaptation sur le terrain et améliore la durabilité de votre relation.