



**CHAMBRE DE COMMERCE
DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN**
BOARD OF TRADE OF METROPOLITAN MONTREAL

CCMM.QC.CA/TEXAS

Une initiative de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain en collaboration avec Export Québec, une unité du ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations

LE TEXAS

chef de file de la croissance aux États-Unis



**EXPORTONS
LE QUÉBEC**

LES PME
À LA CONQUÊTE
DU TEXAS

Prenez part à la croissance texane!

P.2

Le Texas et son succès économique

P.3

Ouverture de l'Antenne du Québec
à Houston

P.4

Bienvenue dans le triangle du
Texas : découvrez 4 des métropoles
les plus dynamiques des États-Unis

P.5

Le marché texan sous la loupe des
experts du World Trade Centre
Montréal

P.6

Des secteurs prometteurs pour les
PME du Québec - 5 témoignages

P.7

Ce cahier est réalisé par nos experts du WTC :

En collaboration avec :

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



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

AIR CANADA



**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.



LE TEXAS EN BREF



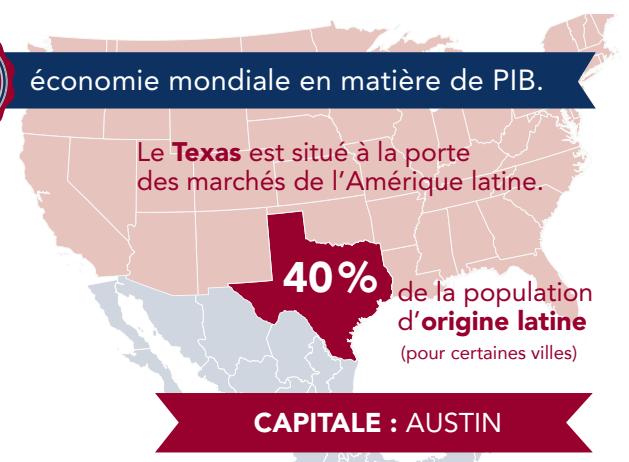
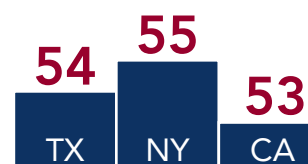
27,7M
d'habitants

2^e
ÉTAT
LE PLUS
POPULEUX
(après la Californie)

soit 8,6 % de la
population américaine.

Si le Texas était un pays, il représenterait la **12^e** économie mondiale en matière de PIB.

54 des **500** plus grandes
entreprises américaines ont
leur siège social au Texas.



PRENEZ PART À LA CROISSANCE TEXANE

VOTRE RÉUSSITE PASSE PAR L'EXPORTATION



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

**L'ÉCONOMIE DE
L'ÉTAT DE L'ÉTOILE
SOLITAIRE
EST DEMEURÉE
RESPLENDISSANTE
PENDANT LA
RÉCESSION.**

Les États-Unis ont fait honneur à leur réputation de terre d'occasions au cours des dernières années. Alors que le pays traversait une période de récession, plusieurs de nos grandes entreprises ont profité d'un taux de change très avantageux pour faire l'acquisition d'acteurs importants au sud de la frontière : Cogeco a acheté Atlantic Broadband, Gildan, la new-yorkaise Anvil Holdings et Couche-Tard continue d'ajouter des chaînes de stations-service à sa collection pour étendre son réseau nord-américain.

Avec un dollar canadien évoluant sous le seuil des 80 cents américains ces jours-ci, le taux de change favorise maintenant nos exportateurs sur ce marché.

Nos entreprises doivent se montrer opportunistes et accroître leur présence aux États-Unis. Elles ont toutefois intérêt à concentrer leurs efforts vers les États offrant à la fois le meilleur potentiel et le meilleur environnement d'affaires afin de maximiser leurs chances de réussite ainsi que leurs retombées. Le Texas est sans contredit l'un de ces États.

L'économie de l'État de l'étoile solitaire est demeurée resplendissante pendant la récession. Parmi la dizaine de grandes villes américaines qui sont parvenues à maintenir ou à accroître le nombre d'emplois depuis le sommet précédant la récession, quatre sont texanes. La nouvelle exploitation du pétrole de schiste, dont le Texas est bien doté, a certainement contribué à cette croissance. Et à la

différence de plusieurs États, le Texas n'a pas subi le gonflement suivi de l'éclatement d'une bulle immobilière. Enfin, le régime fiscal et réglementaire texan très favorable aux entreprises a joué un rôle déterminant à travers la crise en leur permettant de maintenir leur compétitivité mieux qu'ailleurs au pays.

Le Texas a ainsi fait des gains économiques et démographiques soutenus. S'il était un pays, il représenterait la douzième économie du monde, tout juste derrière le Canada, mais devant son voisin le Mexique. Et cette économie est plus accessible que jamais pour les gens d'affaires québécois depuis que des liaisons aériennes directes et quotidiennes ont été établies entre Montréal et Dallas-Fort Worth et Houston.

Plusieurs multinationales québécoises comme Bombardier et CGI y ont ouvert des centres d'affaires pour profiter de cette remarquable croissance. Saputo et plus récemment TransForce s'y sont implantées en acquérant des entreprises texanes (respectivement Morningstar Foods et Velocity). Mais le Texas offre également des occasions pour les plus petites entreprises. Nous encourageons les PME du Québec à considérer sérieusement cet État à forte croissance et à l'environnement d'affaires des plus propices dans leur stratégie d'expansion aux États-Unis. ■

**« NOS ENTREPRISES DOIVENT SE
MONTRER OPPORTUNISTES ET ACCROÎTRE
LEUR PRÉSENCE AUX ÉTATS-UNIS. »**

LE QUÉBEC ET LE TEXAS : DES LIENS INSOUÇONNÉS

LE SAVIEZ-VOUS?

- ★ Le Texas reçoit **3,5 milliards CAD de biens exportés québécois (2014)**, ce qui en fait le **2^e client du Québec** aux États-Unis.
- ★ Le Texas est de loin le **principal fournisseur de biens importés des États-Unis au Québec**, en bonne partie en raison des importations de produits pétroliers.
- ★ De **grandes entreprises québécoises** dont CGI, Bombardier, CAE, Couche-Tard, Saputo, Quincaillerie Richelieu, Prévost et TransForce sont bien implantées au Texas.
- ★ Des entreprises texanes sont également très actives ici et **emploient des milliers de Québécois** :
 - Les stations-service **Esso et Ultramar**, qui appartiennent respectivement aux texanes ExxonMobil et Valero, nourrissent nos voitures.
 - **La Ronde** fait partie des parcs d'attractions de Six Flags Entertainment depuis son acquisition par la compagnie de Grand Prairie au Texas en 2001.
 - Les hélicoptères commerciaux de **Bell Helicopter**, dont le siège social est situé à Fort Worth, sont fabriqués à son usine de Mirabel depuis 1986.
 - L'entreprise texane **Hanson** fabrique à Mascouche des conduites sous pression en béton et en acier utilisées pour la distribution de l'eau partout en Amérique du Nord.

PRINCIPALES EXPORTATIONS DU QUÉBEC VERS LE TEXAS (EN M\$ CA)

	2014	2013	2014 / 2013
1. Aéronautique	1122,7	840,6	+ 34 %
2. Transport terrestre	372,2	202,9	+ 85 %
3. Combustibles	290,8	146,1	+ 97 %
4. Aluminium	234,0	58,7	+ 300 %
5. Pharmaceutique	144,0	186,7	- 29 %
6. Électronique	102,4	108,6	- 5 %
7. Fer et acier	84,5	68,6	+ 24 %
8. Cosmétiques	82,5	50,6	+ 64 %
9. Navigation (maritime)	71,7	16,1	+ 340 %
10. Produits de bois	69,5	50,1	+ 40 %
11. Plastique	67,9	54,8	+ 24 %
12. Médical (instruments)	67,8	46,3	+ 48 %
13. Caoutchouc	65,2	66,0	- 1 %
14. Peintures / Revêtements	44,1	40,7	+ 8 %
15. Meubles	43,0	38,7	+ 11 %
TOTAL	3353,7	2495,7	+ 34 %

Source : données provenant du ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations

OUVERTURE DE L'ANTENNE DU QUÉBEC À HOUSTON

ENTREVUE AVEC LE MINISTRE JACQUES DAOUST



JACQUES DAOUST
Ministre de l'Économie, de
l'Innovation et des Exportations

Au printemps dernier, le gouvernement du Québec annonçait l'ouverture en 2015-2016 de l'Antenne du Québec à Houston afin de renforcer les liens de la province avec les États-Unis, et plus particulièrement le Texas. Les experts en commerce international de la Chambre se sont entretenus avec monsieur Jacques Daoust, ministre de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations.

1- Qu'est-ce qui a convaincu votre gouvernement d'ouvrir l'Antenne du Québec à Houston?

Le printemps dernier, nous avons annoncé un repositionnement de notre réseau de représentation du Québec à l'étranger, avec l'objectif d'aligner les priorités du gouvernement et les objectifs internationaux, et ce, dans le respect du contexte budgétaire. L'ouverture de l'Antenne du Québec à Houston, avec un mandat exclusivement économique d'appui aux exportateurs, fait partie de ce repositionnement. Le Texas était, en 2014, le plus important partenaire commercial du Québec aux États-Unis, avec un volume total d'échanges de 11,5 milliards de dollars canadiens, et le deuxième marché d'exportation international pour le Québec après l'État de New York. Le choix de Houston a donc été fait pour renforcer notre présence dans cette zone prioritaire, afin de tirer profit des efforts déjà entrepris et de contribuer à la prospérité du Québec.

2- Le Québec et ses entreprises sont moins connus au Texas que dans le nord-est des États-Unis. Comment fait votre équipe pour promouvoir le savoir-faire québécois auprès des Texans?

Au sein de mon ministère, j'ai une équipe d'experts, Export Québec, qui a pour mandat d'aider les entreprises à développer et à diversifier leurs marchés hors Québec. Nous avons prévu tenir des séminaires d'information au début de l'automne 2015 présentant les occasions d'affaires sur cet important marché pour les entreprises québécoises. Ces séminaires sont organisés en collaboration avec le World Trade Centre Montréal et Québec International. Par ailleurs, notre programmation 2015-2016 prévoit déjà une dizaine d'activités visant le Texas, dont plusieurs missions économiques organisées par mon ministère, notamment dans les secteurs de l'aéronautique, de la construction, de l'énergie, du multimédia, des infrastructures municipales et des sciences de la vie.

Le Québec possède une représentation à Atlanta, jusqu'alors responsable du Texas, depuis 1978. Un solide réseau de contacts économiques et institutionnels au Texas a été constitué. Par ailleurs, plus de 100 entreprises québécoises ont participé à nos missions commerciales à Atlanta, Dallas, Austin, San Antonio et Houston au cours des deux dernières années.

L'Antenne du Québec à Houston aura donc le mandat de tisser ces liens encore plus étroitement et de développer davantage de contacts auprès des grappes industrielles locales, des associations professionnelles, des chambres de commerce et de tous les relayeurs utiles à la promotion des intérêts économiques du Québec.

3- Quels services les équipes d'Export Québec à Montréal et à Houston pourront-elles offrir à des PME québécoises qui voudraient entamer leur développement d'affaires au Texas?

Export Québec et nos partenaires régionaux au Québec procureront des services de préparation à l'exportation pour les entreprises québécoises, incluant au besoin un accompagnement personnalisé. Nous mettrons en œuvre une programmation d'activités visant spécifiquement le Texas et ferons la promotion et le recrutement d'entreprises pour leur participation à ces activités en vue d'obtenir de meilleurs résultats d'affaires. Notre Programme Exportation pourrait également être mis à contribution pour soutenir financièrement les entreprises dans leurs projets visant le développement de marchés au Texas.

L'Antenne de Houston appuiera notamment les efforts de prospection des exportateurs par l'identification des meilleurs moyens de distribution locale en les rapprochant des grands donneurs d'ordres, détaillants, distributeurs, représentants et agents pertinents, par la transmission de renseignements stratégiques sur les divers marchés encore inexploités et par l'approche des acheteurs potentiels pour les produits et les services du Québec.

Nos équipes sur place aideront également les entreprises québécoises par l'identification de partenaires pour des coentreprises, des alliances stratégiques, des collaborations scientifiques et des transferts de technologies.

L'Antenne du Québec à Houston organisera enfin des missions commerciales au Texas afin d'ouvrir des portes pour nos entreprises. Les grands salons professionnels et les congrès qui s'y tiennent souvent, à Dallas et à Houston, seront autant d'occasions pour cibler des partenaires d'affaires et promouvoir le Québec auprès d'investisseurs potentiels. Ce travail se fera en collaboration avec les services commerciaux actuels du gouvernement du Canada au Texas.

Enfin, les bureaux de l'Antenne du Québec à Houston seront localisés à même ceux d'Expansion Québec, qui offre plus spécifiquement des services personnalisés de domiciliation, de location de bureaux et d'accompagnement pour les entreprises québécoises souhaitant s'implanter au Texas. ■

EXPORT QUÉBEC ORGANISERA DES ACTIVITÉS SPÉCIFIQUES AU TEXAS

LE TEXAS ET SON SUCCÈS ÉCONOMIQUE

PIB 1 530
milliards USD



État importateur du pays
avec près de 12 % des
importations américaines de biens

Croissance du PIB

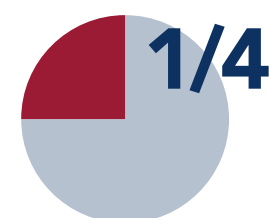
(vs 2,4 %
pour les É.-U.).

5,2 %

32

**ZONES DE
COMMERCE EXTÉRIEUR
(foreign trade zones)
plus que dans tout autre État**

40 %
du pétrole
produit par
les É.-U.



1/4 des emplois
aux États-Unis
2004-2014

Le Texas obtient la **meilleure note** selon le site Thumbtack pour la **facilité d'y faire des affaires.**



BIENVENUE DANS LE TRIANGLE DU TEXAS!

Le Texas Triangle est une « mégarégion », c'est-à-dire une région densément peuplée regroupant quelques grands centres urbains. Délimité par les agglomérations de Dallas, Houston, San Antonio et Austin ainsi que par les axes reliant celles-ci, ce triangle constitue le cœur économique du Texas. Plus de sept Texans sur dix vivent dans une de ces villes ou à l'intérieur du triangle.

DALLAS - FORT WORTH : L'ASCENDANTE

- Région métropolitaine la plus peuplée du Texas : 6,9 millions d'habitants.
- **Croissance soutenue** : la région gagne en moyenne 100 000 nouveaux résidents par année depuis 1970.
- Forte attractivité pour les entreprises américaines et étrangères : le siège social nord-américain de Toyota en Californie déménagera sous peu en banlieue de Dallas.
- **Grappes industrielles en plein essor** : produits pharmaceutiques, télécommunications, produits électroniques, aéronautique, transport et logistique, gaz de schiste.
- On y trouve le plus grand complexe logistique du pays : l'Alliance Global Logistics Hub.

IMPORTANTS SIÈGES SOCIAUX

ExxonMobil (pétrole et gaz) - AT&T (télécommunications) - Halliburton (services à l'industrie pétrolière et gazière) - American Airlines (transport aérien) - Texas Instruments (produits électroniques) - JCPenney (chaîne de magasins)

AUSTIN : LA CRÉATIVE

- Capitale du Texas.
- **2 millions d'habitants (région métropolitaine).**
- Terreau fertile pour les TI et les industries créatives : l'Université du Texas à Austin est un chef de file mondial en informatique. Les fabricants d'ordinateurs, les créateurs multimédias et les concepteurs de logiciels et de jeux vidéo ont ainsi accès à un vaste bassin de talents.
- **Des géants de la Silicon Valley comme Apple et Dropbox ont ouvert des centres d'affaires à Austin pour accéder à ces talents.**
- Le festival South by Southwest est un rendez-vous incontournable célébrant le mariage des arts et des nouvelles technologies.

IMPORTANTS SIÈGES SOCIAUX

Dell (ordinateurs et services informatiques) - Whole Foods Market (épicerie) - National Instruments (génie)

SAN ANTONIO : LA VISIONNAIRE

- 2,3 millions d'habitants (région métropolitaine).
- **Au pays des énergies fossiles, San Antonio se distingue avec sa Mission Verde, un plan visant à développer une économie verte : énergies renouvelables, technologies vertes, transport écoénergétique, verdissement urbain.**
- **Projet Alamo Solar** : lorsque complété en 2016, ce réseau de parcs photovoltaïques sera le plus important projet d'énergie solaire appartenant à une municipalité aux États-Unis.
- **Autres secteurs majeurs** : aéronautique, sciences de la vie, métallurgie, transformation alimentaire, sécurité et défense.

IMPORTANTS SIÈGES SOCIAUX

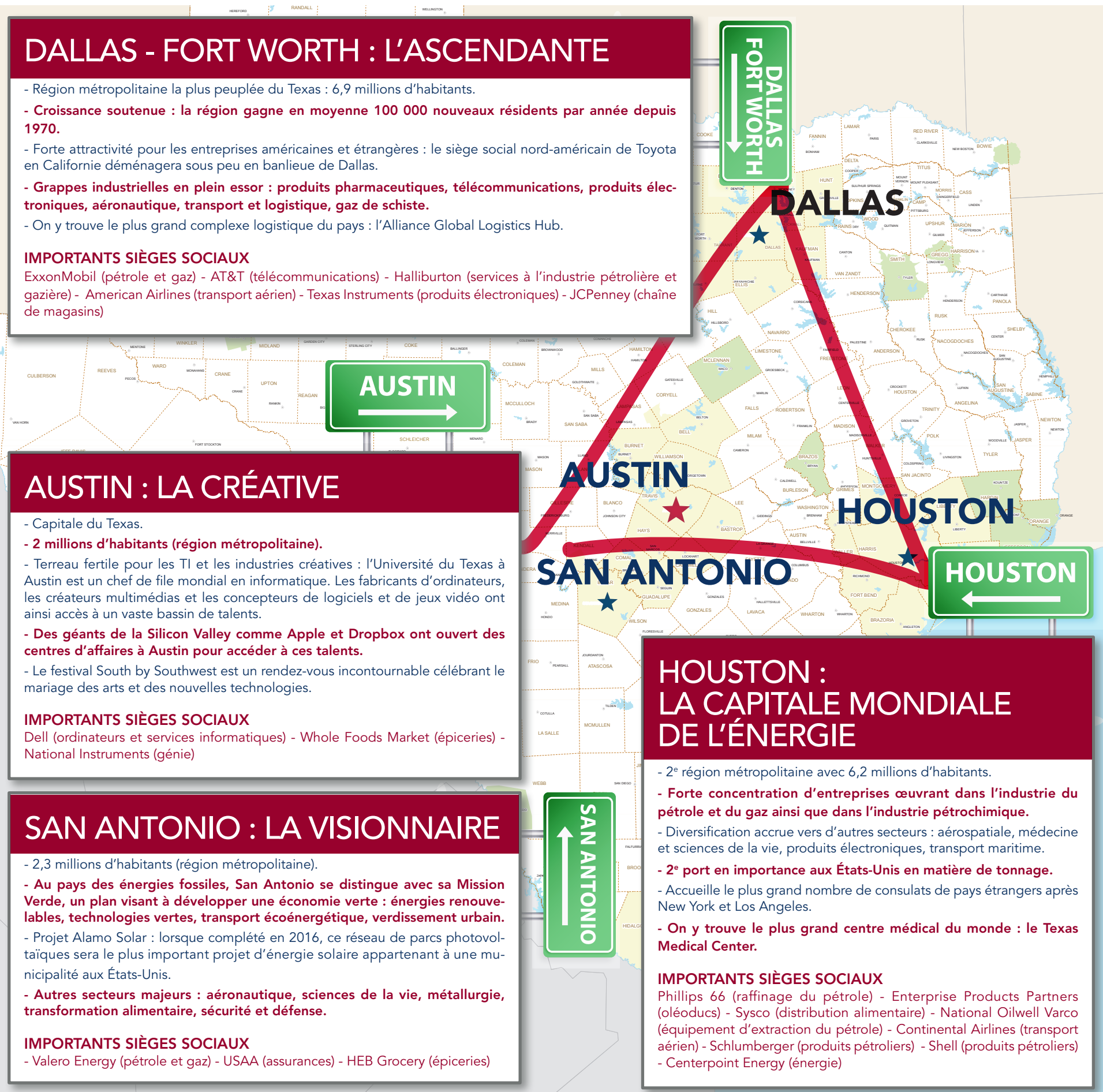
Valero Energy (pétrole et gaz) - USAA (assurances) - HEB Grocery (épicerie)

HOUSTON : LA CAPITALE MONDIALE DE L'ÉNERGIE

- 2^e région métropolitaine avec 6,2 millions d'habitants.
- **Forte concentration d'entreprises œuvrant dans l'industrie du pétrole et du gaz ainsi que dans l'industrie pétrochimique.**
- Diversification accrue vers d'autres secteurs : aérospatiale, médecine et sciences de la vie, produits électroniques, transport maritime.
- **2^e port en importance aux États-Unis en matière de tonnage.**
- Accueille le plus grand nombre de consulats de pays étrangers après New York et Los Angeles.
- **On y trouve le plus grand centre médical du monde : le Texas Medical Center.**

IMPORTANTS SIÈGES SOCIAUX

Phillips 66 (raffinage du pétrole) - Enterprise Products Partners (oléoducs) - Sysco (distribution alimentaire) - National Oilwell Varco (équipement d'extraction du pétrole) - Continental Airlines (transport aérien) - Schlumberger (produits pétroliers) - Shell (produits pétroliers) - Centerpoint Energy (énergie)



LE MARCHÉ TEXAN SOUS LA LOUPE DES EXPERTS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

L'équipe d'experts en commerce International de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Le Texas offre de nombreuses occasions d'affaires, avec sa population de plus de 27 millions d'habitants et son économie florissante. Toutefois, vos démarches doivent faire l'objet d'une bonne préparation. Voici quelques conseils des experts du World Trade Centre Montréal pour maximiser vos chances de réussite.

1. SOYEZ PRÉSENTS

Comme ailleurs aux États-Unis, le meilleur moyen pour votre entreprise d'accéder à ce vaste marché est d'**assurer une présence sur le terrain**. Vos futurs clients texans, qu'ils soient des consommateurs ou des entreprises, doivent percevoir qu'ils pourront être servis à partir d'un établissement aux États-Unis, et ce, même si votre présence est principalement virtuelle. De plus, une présence physique au Texas favorise l'accès aux contrats du lucratif marché public.

Plusieurs types de présence sont possibles. Les entreprises qui ont les moyens d'investir au Texas pour y acquérir ou y fonder une filiale trouveront peu d'entraves sur leur chemin. En effet, le Texas est l'un des États les plus avantageux sur les plans administratif et fiscal pour les entreprises qui souhaitent s'établir aux États-Unis. Pour celles qui n'auraient pas ces moyens, il est impératif de faire affaire avec un partenaire local comme un agent manufacturier ou un distributeur qui connaît bien le marché et qui, indirectement, leur permettra de « devenir américaines ».

2. BASEZ VOTRE STRATÉGIE SUR DE BONNES RECHERCHES

Soyez préparés, **faites vos recherches** et connaissez vos clients potentiels. Ceci permettra à votre entreprise d'adapter ses offres à leurs besoins et à leurs valeurs. Il est préférable de concentrer vos efforts sur un plus petit nombre de cibles que de viser trop large. De plus, dites-vous que plus un marché est attrayant, plus la concurrence y sera forte. Vous devez donc connaître vos concurrents aux États-Unis afin de pouvoir mettre en valeur ce qui vous différencie et être capables d'en discuter. N'hésitez pas à faire appel à des services comme **Info entrepreneurs** et **Export Québec** afin d'accéder à de l'information stratégique.

3. JOUEZ SELON LES RÈGLES

Si votre entreprise est déjà présente dans un autre État américain, ne tenez pas pour acquis que ce sont les mêmes lois et règlements qui s'appliquent au Texas. S'il est vrai que le Texas offre un environnement d'affaires des plus intéressants, assurez-vous de **bien connaître les implications légales et fiscales liées à vos activités et au type de présence sur le terrain** privilégié

dans votre stratégie. N'hésitez pas à faire affaire avec des experts juristes et fiscaux qui connaissent ce marché.

De plus, même si nos exportateurs bénéficient d'un accès préférentiel au Texas en vertu de l'ALENA, les démarches de conformité douanière sont incontournables. Selon les produits exportés, il peut être nécessaire de justifier qu'ils sont suffisamment nord-américains pour que les importateurs évitent de payer des droits de douane sur les produits qu'ils commandent. Le World Trade Centre Montréal organise périodiquement des missions commerciales aux douanes américaines pour aider les entreprises à comprendre le fonctionnement des douanes américaines et trouver des solutions concrètes aux défis que pose le passage des marchandises aux frontières

4. SOYEZ AUDACIEUX ET N'HÉSITEZ PAS À PLONGER

Les gens d'affaires texans ont une culture très entrepreneuriale. Ils sont très accueillants et n'auront pas d'appréhension à faire affaire avec des fournisseurs canadiens... pourvu que commander leurs produits ne soit pas plus compliqué ni plus coûteux pour eux que de les obtenir d'une entreprise américaine.

Assurez-vous de limiter les délais au minimum et d'effacer les obstacles entre vous et vos clients. Dites-vous que si vos partenaires potentiels sont prêts à signer une entente et à démarrer un projet, ils vont vouloir bouger rapidement. Une trop grande hésitation de votre part pourrait vous faire perdre un lucratif contrat au profit d'un concurrent. La personne responsable des affaires de votre entreprise au Texas doit donc avoir un profil très entrepreneurial et **être capable de saisir rapidement les occasions lorsqu'elles se présentent**.

5. NE VOUS LAISSEZ PAS DÉCOURAGER PAR LE PRIX DU PÉTROLE

Il est vrai qu'avec le cours actuel du baril de pétrole, les retombées de l'extraction de l'or noir ont fondu pour les grandes sociétés pétrolières. Mais sachez que **l'économie texane est maintenant très diversifiée** et que les coûts du pétrole sont avantageux pour d'autres industries bien implantées au Texas. La part de l'aéronautique, des biotechnologies et des technologies de l'information s'est fortement accrue. De nombreuses compagnies américaines et étrangères de ces secteurs ont élu domicile au Texas et emploient des milliers de personnes dans leurs centres administratifs et leurs usines. ■



PRENEZ VOTRE
PLACE AU
TEXAS



EXPANSION QUÉBEC

Une initiative de



Économie,
Innovation
et Exportations
Québec

- Utilisation à la carte de bureaux et d'une salle de réunion ou de formation | À partir de 45\$ US/hr
- Adresse américaine et gestion de courrier | À partir de 150\$ US/mois
- Appui à l'implantation et au développement de votre filiale | À partir de 700\$ US/mois
- Solutions d'hébergement « tout inclus » adaptées à vos besoins
- Accès à un réseau d'experts
- Accompagnement de votre équipe locale

Expansion Québec facilite et accélère
votre implantation commerciale à l'étranger.

Contactez-nous : 650-656-7846 | expansionquebec.com

 **Houston**

Calgary

Dakar

Londres

Mexico

New York

San Mateo

Sao Paulo

DES SECTEURS PROMETTEURS POUR LES PME QUÉBÉCOISES

Des PME québécoises issues d'une multitude de secteurs ont su se démarquer au Texas. Comme l'illustrent les exemples suivants, ce marché offre plusieurs débouchés pour le savoir-faire de nos entreprises.

CONSTRUCTION ET INFRASTRUCTURES PUBLIQUES

Au Texas, la croissance économique soutenue et la recherche constante d'avant-garde entretiennent une forte demande de projets de construction d'infrastructures et de bâtiments résidentiels, commerciaux, industriels et institutionnels. En effet, les entreprises américaines qui avaient les moyens de prendre de l'expansion au cours de la plus récente récession ont cherché à le faire dans les États offrant les meilleures perspectives de croissance. Le Texas est donc devenu une véritable terre promise pour ces entreprises dynamiques et leurs travailleurs qualifiés.

Le rythme de la construction de nouveaux édifices de bureaux le prouve : 16 millions de pieds carrés de bureaux se sont ajoutés au parc immobilier texan en 2014 seulement, ce qui place le Texas au premier rang des États dans cette catégorie, loin devant la Californie au second rang avec 6,5 millions de pieds carrés. La construction de magasins de détail bat également son plein au Texas, avec 12 millions de pieds carrés ajoutés en 2014, éclipsant la Floride au second rang avec 6,5 millions de pieds carrés.

Ces investissements des entreprises ont contribué à créer des emplois. Il s'est ajouté près de 460 000 nouveaux emplois au Texas en 2014, soit plus que dans tout autre État. Par conséquent, la construction résidentielle et d'infrastructures urbaines est à son zénith. Toutes catégories de bâtiments confondues, les quatre

principales agglomérations texanes font partie des 20 villes américaines où le plus d'argent a été investi dans de nouvelles constructions en 2014. Houston trône d'ailleurs au sommet de ce palmarès.

Le marché texan offre donc énormément de potentiel aux entreprises québécoises spécialisées dans le design ou l'architecture, c'est-à-dire la conception de nouveaux produits et de structures sur mesure, et dans les produits et matériaux de construction. La croissance de l'emploi y stimule l'expansion du secteur résidentiel et commercial, ce qui crée une demande auprès des architectes, des designers d'intérieur et des designers de mobilier urbain comme la PME montréalaise Vortex Structures Aquatiques International.

Le marché des produits et des matériaux de construction est fortement tributaire de la vigueur du secteur de la construction et bénéficie donc aussi d'une conjoncture très favorable au Texas. Le distributeur de quincaillerie spécialisée Quincaillerie Richelieu a flairé la bonne affaire lorsqu'il a acheté son concurrent texan Single Source Cabinet Supplies pour mieux s'y implanter. D'autres entreprises québécoises offrant des produits de construction, comme Demilec, ont également su se démarquer pour profiter de cette vague.



STEPHEN HAMELIN
Président-directeur
général

VORTEX INTERNATIONAL, une réputation déjà bien établie

Vortex Structures Aquatiques International propose des solutions de jeux aquatiques amusantes, innovantes et conçues pour respecter l'environnement. C'est d'abord pour mieux développer le vaste marché que représentait le Texas que l'entreprise s'y est installée. « Le Texas est un marché particulièrement intéressant, explique Stephen Hamelin, PDG et fondateur de l'entreprise. Il y a peu de restrictions et de paperasse à remplir pour y faire des affaires et la densité de population est intéressante pour un marché de niche comme le nôtre. »

Œuvrant dans le marché des appels d'offres publics, le « Buy American Act » a parfois causé quelques soucis à l'entreprise. « C'est sûr que les gens du Texas aiment acheter texan, dit M. Hamelin, mais notre présence et notre implication dans les associations en lien avec notre industrie nous ont permis de faire notre place sur le marché. »

Cette proximité avec les gens est la pierre angulaire de la croissance de l'entreprise au Texas, mais aussi ailleurs aux États-Unis. « Il est préférable de ne pas partir de zéro quand on veut faire des affaires au Texas, dit Stephen Hamelin. Il vaut mieux bâtir sa réputation et des partenariats solides avant de s'y installer pour de bon. »



JACQUES LARIVIÈRE
Actionnaire
et ex-président

DEMILEC rayonne partout aux États-Unis à partir du Texas

Demilec est une entreprise spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de mousse de polyuréthane giclée. En 1997, la compagnie s'est installée dans la région de Dallas pour y créer une base d'opérations lui permettant de rayonner partout aux États-Unis.

« Aller au Texas fut une excellente décision, indique Jacques Larivière, ex-président de Demilec, et toujours important actionnaire de l'entreprise. D'abord, les cycles de construction du Québec et du Texas sont complémentaires, c'est-à-dire contracycliques. Alors que nos activités de vente de produits isolants sont plus fortes au Canada d'août à novembre, c'est davantage le cas de janvier à mai au Texas. Ensuite, dans l'industrie des produits chimiques, quand on exporte des

produits seulement du Canada vers les États-Unis, les Américains craignent souvent que, s'il y avait des problèmes avec nos produits, on se dégage de certaines responsabilités s'il n'y a pas d'actif tangible derrière notre implication dans leur pays. Le fait de nous installer au Texas a changé la perception que les gens avaient de notre entreprise partout aux États-Unis, ce qui nous a aidés à devenir un leader du marché américain. »

Selon M. Larivière, les Texans ont certains traits de caractère en commun avec les Québécois, ce qui facilite les relations d'affaires. « En effet, les Texans ont un côté latin qui les rapproche de nous par leur histoire et leur cuisine. Ils sont très expressifs et on peut voir rapidement s'ils éprouvent un réel intérêt lorsque nous discutons avec eux », conclut-il.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

Le Texas est un terrain de jeu sans fin pour les entreprises des TIC. Des multinationales de ce secteur comme Dell et AT&T y sont nées, y ont prospéré et y maintiennent leurs sièges sociaux. L'État attire les autres grands acteurs de l'industrie, dont une trentaine des principales entreprises de la Silicon Valley, incluant Apple, HP et Google. Le Texas est devenu le second pôle aux États-Unis

pour le jeu vidéo et l'animation et l'État dispose de deux avantages considérables pour le développement du secteur des TIC : le talent, avec l'Université du Texas à Austin, et les débouchés. Des entreprises québécoises comme Turbulent et Busbud ont su profiter de ce développement.



MARC BEAUDET
Président

TURBULENT bat un record à Austin

Turbulent est une entreprise de production numérique installée à Montréal depuis 13 ans. Ayant connu beaucoup de succès au Québec, la compagnie s'est tournée vers le Texas pour assurer sa croissance. Elle y fait aujourd'hui 40 % de son chiffre d'affaires.

À partir d'un petit contrat unique décroché un peu par hasard, Turbulent a réussi à créer des relations d'affaires fructueuses qui s'inscrivent dans le long terme. Avec un de ses clients d'Austin, Cloud Imperium Games, elle a été aux premières loges de la plus grande campagne de sociofinancement de l'histoire, celle-ci ayant remporté

un record Guinness en 2014. « Mes clients d'Austin voient une grande ressemblance entre leur ville et Montréal, explique Marc Beaudet, président de Turbulent. Ce sont des villes universitaires axées sur les technologies, la culture et la bonne bouffe. La plupart de mes clients connaissent bien notre ville et y viennent souvent. »

En allant chercher de plus en plus de contrats au Texas, Turbulent est en mesure d'assurer sa croissance. « Nous venons de signer une entente avec Bethesda Softworks, une des plus grosses entreprises du jeu vidéo dans le monde, indique Marc Beaudet. Ce sont des clients qui commandent de gros volumes et pour qui le résultat est plus important que le coût. »



LP Maurice
Président-directeur
général

BUSBUD réinvente le voyage en autocar

Busbud simplifie le voyage en autocar en offrant une interface pour la recherche et la réservation de billets de compagnies de bus en ligne (busbud.com) et sur téléphone mobile. En 2014, la jeune entreprise a frappé un grand coup en concluant une entente avec le géant Greyhound pour propulser ses affaires aux États-Unis. Le service de l'entreprise dessert plus de 10 000 villes dans 89 pays.

Même si le Texas connaît une effervescence technologique, la compagnie montréalaise a été l'une des premières à créer un partenariat avec Greyhound quant à la revente de ses billets en ligne, selon LP Maurice, PDG de l'entreprise. « Je pense qu'on avait une belle offre pour

Greyhound et une position enviable sur le marché, explique-t-il. Un point positif était notre site Internet traduit en une dizaine de langues, ce que l'entreprise recherchait pour attirer les clientèles touristique et universitaire. La diversité montréalaise nous a bien servis. »

Il a quand même fallu près d'un an et demi à Busbud avant de pouvoir signer avec Greyhound. « Au départ, le *timing* n'était pas bon, car l'entreprise n'était pas prête à former un partenariat. Mais elle a toujours été ouverte à ce qu'on reste en contact et qu'on observe comment les choses évoluent. Les Texans sont des gens qui aiment faire des affaires. Aujourd'hui encore, on continue de travailler pour que notre entente demeure bénéfique pour chacune des parties. »

TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES

Au pays des énergies fossiles, le discours environnemental a longtemps eu mauvaise presse. Les Texans s'aperçoivent cependant que leurs réserves d'eau s'amenuisent et que les sécheresses et les inondations qui ont fait tant de dommages ces dernières années sont des signes que les changements climatiques sont bien réels. Ils sont également conscients qu'ils sont les plus grands émetteurs de gaz carbonique aux États-Unis et qu'en vertu de l'adoption toute récente du Clean Air Act, ils devront réduire leurs émissions de gaz par mégawatt d'électricité produite. D'autres enjeux environnementaux deviennent prioritaires dans

plusieurs communautés, comme la gestion et le traitement des eaux usées, des nappes phréatiques et des eaux saumâtres.

Pour remédier à ces problèmes pressants, les Texans recherchent de nouvelles solutions dans toutes les sphères des technologies vertes. Tous ces défis créent une demande croissante pour les expertises en solutions environnementales. Des PME québécoises comme H2O Innovations ont réussi à faire du Texas une vitrine pour leur savoir-faire aux États-Unis.



Frédéric Dugré
président et chef de
la direction

H2O INNOVATION propose une solution aux défis environnementaux texans

H2O Innovation conçoit et fournit des systèmes sur mesure de traitement des eaux utilisant les technologies de filtration membranaire. L'entreprise a connu de belles percées au Texas à partir de 2013, année où elle a signé un important contrat pour l'installation d'un système de filtration dans la municipalité de Hamby.

Cette expérience a permis à Frédéric Dugré, président et chef de la direction de H2O Innovation, de constater les différences culturelles entre le Texas et le Québec. « Au

Texas, les décisions se prennent très rapidement, explique-t-il. Lorsque le responsable du projet à Hamby nous a annoncé que nous avions décroché le contrat, il

nous a également demandé si nous pouvions commencer le travail le lendemain. Nous lui avons expliqué qu'il faudrait d'abord signer l'entente. Il a sorti une carte professionnelle, inscrit le nom du projet et le montant au dos, l'a signée et nous a dit : « Voici votre contrat. Je veux commencer le travail demain matin. » »

Évidemment, un contrat en bonne et due forme a été produit pour officialiser l'entente, mais cette anecdote illustre un peu la culture des Texans en affaires. Le Texas utilise de plus en plus l'approche CMAR (Construction Management at Risk) pour la livraison de ses projets d'infrastructure. Cette méthode de travail harmonise les relations entre les intervenants, mais transfère le risque de dépassement de coûts au gestionnaire de projet. ■

L'AÉROSPATIALE : PREMIER SECTEUR D'EXPORTATION AU TEXAS

DES INVESTISSEMENTS CROISÉS ENTRE LA BELLE PROVINCE ET L'ÉTAT DE L'ÉTOILE SOLITAIRE

Comme le Québec, le Texas est reconnu en tant que chef de file mondial de l'industrie aérospatiale. Les aéroports de Dallas-Fort Worth et de Houston font partie des plus achalandés du monde et servent de plateformes de correspondance pour trois des plus importants transporteurs aériens internationaux (American, United et Southwest). C'est un haut lieu dans le domaine de l'astronautique et du vol spatial habité. En matière de fabrication d'aéronefs, 17 des 20 plus grands donneurs d'ordres de l'industrie aérospatiale et de la défense ont des usines de production ou d'assemblage au Texas, dont Boeing, Lockheed Martin et EADS. Ces constructeurs profitent ainsi de la proximité d'équipementiers majeurs comme Triumph, UTC et GKN. Enfin, le Texas compte une importante concentration d'entreprises de services d'entretien, de réparation et de révision (MRO).

Il n'est donc pas surprenant que de grandes entreprises québécoises du secteur se soient implantées au Texas. Bombardier et CAE y ont toutes deux ouvert des places d'affaires. CAE exploite notamment SimuFlite, le plus grand centre de formation pour l'aviation d'affaires dans le monde, situé à l'aéroport de Dallas-Fort Worth.

À l'inverse, de grandes entreprises texanes ont vu tout le potentiel de la métropole québécoise dans le domaine aérospatial et ont investi chez nous pour mieux y prendre part. Bell Helicopter Textron a fait de Mirabel sa base d'opérations pour produire ses hélicoptères commerciaux. L-3 MAS, également de Mirabel, fait partie du groupe d'entreprises L-3 Integrated Systems, spécialisé dans les systèmes informatiques et de communications pour l'industrie de la défense et basé au Texas. ■

Export
Québec

100 spécialistes au Québec
et à travers le monde pour vous aider à :

- Mieux connaître les marchés
- Diversifier votre clientèle
- Établir un réseau d'affaires performant

ENSEMBLE 
on développe notre économie



Vous désirez conquérir
le marché du Texas?

Export Québec vous accompagne :
Séminaires • Antenne à Houston • Missions commerciales

 @meie_quebec • export.gouv.qc.ca

Québec 

PRENDRE SA PLACE AU TEXAS

TIREZ PROFIT DE LA CROISSANCE DE CE VASTE MARCHÉ

JEUDI 24 SEPTEMBRE
À Montréal de 8 h à midi

OCCASIONS D'AFFAIRES

INSCRIPTION :
514 871-4001
www.ccmm.qc.ca/texas

Aussi à Québec, le 25 septembre prochain : www.quebecinternational.ca