

**Mallette, le plus important cabinet  
d'appartenance québécoise,  
emploie plus de 850 personnes  
dans la province.**

---

Alma

---

Amqui

---

Baie-Comeau

---

Chicoutimi

---

Dolbeau-Mistassini

---

La Pocatière

---

La Tuque

---

Lévis

---

Matane

---

Métabetchouan-Lac-à-la-Croix

---

Mont-Joli

---

Montmagny

---

Normandin

---

Port-Cartier

---

Québec

---

Rimouski

---

Rivière-du-Loup

---

Roberval

---

Sacré-Cœur

---

Saint-Félicien

---

Saint-Georges

---

Saint-Hyacinthe

---

Saint-Jérôme

---

Saint-Pascal

---

Sept-Îles

---

Shawinigan

---

Terrebonne

---

Trois-Pistoles

---

Trois-Rivières

---

**Communiquez avec  
un de nos experts  
dès maintenant :**

---

Marketing stratégique

**Audrey Charbonneau, MBA**  
418 653-4455, poste 2610  
audrey.charbonneau@mallette.ca

---

Gestion financière

**Pascal Moffet, CPA, CA, EEE, CF**  
418 653-4455, poste 2443  
pascal.moffet@mallette.ca

---

Fiscalité internationale

**Isabelle Martin, CPA, CA**  
418 653-4455, poste 2446  
isabelle.martin@mallette.ca

---

Services-conseils en gestion

**Marco Murray, CPA, CMA**  
418 653-4455, poste 2645  
marco.murray@mallette.ca

 **mallette.ca**  
1 877 444-1206



Mallette est membre de TIAG,  
une alliance internationale de  
cabinets comptables indépendants.



**RICHE EN  
EXPERTISES**

Marketing stratégique

Gestion financière

Fiscalité internationale

Services-conseils en gestion

objexp 01-18

Avec vous, là où ça compte

**MALLETTE**

## UNE DÉMARCHE INTÉGRÉE À L'EXPORTATION

Dans une optique de croissance, l'internationalisation des activités commerciales s'avère une option attrayante. Découvrez comment notre approche peut faire de votre plan d'exportation un succès.

### L'EXPORTATION : POURQUOI L'ENVISAGER ?

- ↪ Diversifier vos marchés
- ↪ Réagir à une stagnation ou à une baisse de vos ventes en raison d'un marché domestique saturé ou mature
- ↪ Développer un segment de clients à l'extérieur de votre marché actuel
- ↪ Contrer l'arrivée d'un nouveau concurrent
- ↪ Bénéficier de l'effet du taux de change
- ↪ Contrer la perte d'un de vos clients majeurs
- ↪ Optimiser vos actifs en réalisant des économies d'échelle

**NOS EXPERTS VOUS OFFRENT DES SERVICES ADAPTÉS À VOTRE SITUATION, QUE VOUS ENVISAGIEZ LA VENTE DIRECTE, UNE PRÉSENCE PHYSIQUE SUR UN TERRITOIRE DONNÉ, L'IMPLANTATION D'UNE FILIALE OU ENCORE L'ACHAT D'UNE ENTREPRISE ÉTRANGÈRE OU UNE FUSION AVEC CETTE DERNIÈRE.**

# UNE DÉMARCHE EN TROIS ÉTAPES

Découvrez comment l'approche de Mallette peut contribuer à faire de votre plan d'exportation un succès.

## 1. MARKETING STRATÉGIQUE

- ↪ Veille stratégique et vigie de marché
- ↪ Analyse comparative (*benchmarking*)
- ↪ Étude et diagnostic de marché (analyse FFOM)
- ↪ Étude d'opportunités d'affaires
- ↪ Étude de faisabilité technico-commerciale et financière
- ↪ Cartographie des réseaux de distribution
- ↪ Enquête de validation du potentiel commercial (taille d'un segment de marché)
- ↪ Analyse des clientèles potentielles (profil des clients et persona)
- ↪ Stratégie de mise en marché B2B2C



## 2. INTÉGRATION DE LA STRATÉGIE D'EXPORTATION À VOTRE STRATÉGIE D'AFFAIRES ACTUELLE



## 3. PLAN DE MISE EN ŒUVRE

### FISCALITÉ INTERNATIONALE

- ↪ Minimisation du taux effectif global d'imposition
- ↪ Minimisation des risques de non-conformité aux lois fiscales canadiennes et étrangères
- ↪ Détermination de la structure juridique appropriée
- ↪ Révision des contrats de travail des représentants (employés vs travailleurs autonomes)
- ↪ Évaluation des impacts du mode d'exploitation sur la fiscalité (lieu de transfert des biens, transport, service d'installation)
- ↪ Fiscalité des employés transférés à l'étranger
- ↪ Déductibilité du coût de financement
- ↪ Détermination des prix de transfert des biens et services entre les entités
- ↪ Vérification diligente

### GESTION FINANCIÈRE

- ↪ Analyse du flux d'encaissement (devise américaine)
- ↪ Analyse des besoins financiers (à court et à long terme)
- ↪ Choix des véhicules financiers
- ↪ Incidence de la structure juridique sur la structure financière
- ↪ Capacité d'emprunt
- ↪ Protection contre les variations de change
- ↪ Incidence sur les crédits d'exploitation (margination, assurance)
- ↪ Financement et mise de fonds
- ↪ Effet de levier sur la cible

### MARKETING

- ↪ Intelligence de marché
- ↪ Plan de marketing
- ↪ Stratégie de positionnement
- ↪ Gestion de l'image de marque
- ↪ Analyse du portefeuille de produits
- ↪ Soutien au développement de produits
- ↪ Stratégie de prix et de distribution
- ↪ Plan de communication
- ↪ Stratégie de fidélisation

### SERVICES-CONSEILS EN GESTION

- ↪ Définition des rôles et des responsabilités de l'équipe de gestion
- ↪ Dotation et formation
- ↪ Alliance stratégique, partenariat et sous-traitance
- ↪ Optimisation des processus administratifs et états financiers (états financiers consolidés, facturation, transferts de fonds)
- ↪ Environnement informatique: CRM, ERP, sécurité, Cloud
- ↪ Achats, production et service après-vente (coût de revient, capacité, délais, qualité)
- ↪ Gestion des risques d'affaires