

Surpassez vos frontières



**Services-conseils
et formations**

Services aux
entreprises et
aux organismes
de promotion
de l'exportation



¥
\$
€
¥
£
₪



598523720
15179148174
163745964234
461271537932
7351951757828
951757822896
378257783265
5964234251987351951757830189329283421516374289625174

États-Unis • Amérique latine • Afrique francophone
Bureaux à Montréal et à Tunis • Représentation à Mexico

Contacts Monde

L'EXPORTATION EN 3 ÉTAPES

1. Savoir

- Suivez un programme de formation adapté à votre réalité
- Apprenez en mode multimédia
- Étudiez en ligne
- Formez vos propres formateurs

2. Planifier

- Obtenez un diagnostic, un plan d'affaires et des études de marché approfondis (nos spécialités : les secteurs manufacturier et agroalimentaire)

3. Agir

- Profitez d'un coaching sur mesure
- Améliorez vos ententes commerciales
- Augmentez votre rentabilité

NOS PRINCIPES D'INTERVENTION

- Approche sur mesure
- Démarche terre à terre
- Concertation et participation continue
- Participation du client
- Développement équitable et respectueux de l'environnement
- Gestion de la qualité

UNE APPROCHE PRATIQUE

- Axée sur la réalité
- Orientée PME
- Utilisant au maximum les technologies de l'information
- Reconnue par de nombreux clients du secteur privé et public, sur la scène nationale et internationale

ACCREDITÉ PAR EMPLOI-QUÉBEC (NO. 50525)

SERVICES-CONSEILS

Nous appuyons nos partenaires à divers moments de leurs projets : planification, pré-implantation, implantation, suivi et contrôle de la qualité, pour une ou quelques étapes, ou pour l'ensemble du projet. Un accompagnement *coaching* et des services sur mesure sont disponibles. Ces services peuvent toucher tous les champs d'activités, de même que les secteurs à but lucratif et non lucratif.

ÉTUDES D'IMPACTS

- Études d'impacts sur les populations
- Études d'impacts sur le genre

SERVICES-CONSEILS

- Études de viabilité et de marketing
- Préparation de plans d'affaires
- Préparation et mise en œuvre de stratégies de développement de marchés et de commercialisation
- Mise en place d'outils et de technologies de l'information axés sur l'international
- Recherche de partenaires ou de distributeurs
- Mise en place de maisons de commerce
- Programmes de formation et Plans de développement des ressources humaines

Exemples de projets déjà réalisés :

- Études de genre et d'impacts sociaux : télécommunications (Colombie, Brésil)
- Étude et *coaching* : moyens visant à augmenter la compétitivité (Costa Rica)
- Analyses sectorielles et formation : réseaux de commercialisation (Canada, Tunisie, Mexique, Côte d'Ivoire)
- Études de viabilité : distribution et service de machinerie forestière (Pérou), gestion de matières dangereuses (Colombie, Brésil), emballages plastiques (Chili), lits d'hôpital (Pérou, Colombie)
- Aide à la négociation : contrat auprès de la BAD, machinerie agricole (Colombie), pièces automobiles (Colombie)
- Programme de formation en commerce international (Côte d'Ivoire)

FORMATIONS

Interactivité, sens pratique et dynamisme, voilà trois caractéristiques de nos formations qui touchent l'entrepreneuriat, le commerce et le développement international. Selon les besoins, les formations adoptent divers formats (conférences, séminaires, etc.) et durées (de une heure à 20, 30, 40 heures). Toutes sont multimédias. Nous sommes accrédités par Emploi-Québec. Les sujets les plus demandés incluent :

LA MISE EN PLACE DE SOCIÉTÉS DE COMMERCE

LA FORMATION DES FORMATEURS

LES TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Les technologies de l'information et leur application en commerce international
- Stratégies de développement de marchés
- Stratégies de commercialisation
- Les foires commerciales
- Approvisionnement
- Établissement des prix
- Financer une transaction

LE FACTEUR HUMAIN

- Techniques de négociation
- Relations interculturelles
- Faire affaire en Amérique latine

FORMATIONS SUR MESURE

Exemples de clients déjà desservis :

- Entreprises privées et banques (Québec, Nouveau-Brunswick)
- Gouvernements du Canada et du Québec (ACDI, MAECI, MDER, MAI, SDI.)
- Organismes de développement économique et de promotion des exportations (Chambres de commerce; CDE de l'Outaouais, de Rimouski, de Rivière-du-Loup, de Rosemont, de Longueuil; Lanaudière International, Laurentides International, Laval Technopolopole, SERY)
- Universités, ordres professionnels et organismes de formation professionnelle (UQAM, UQAT, HEC, Bishop's College, Sherbrooke, Cégep de Victoriaville, CMA, Formation 3000)
- Organisations internationales (CEPEX, APEX-CI, AMSCO, CMPE, WFTA)

Surpassez vos frontières

La société

Contacts Monde existe depuis 1998. La société offre des services-conseils et des formations en commerce international. Elle compte deux associés ainsi qu'une équipe de collaborateurs choisis avec soin.

Direction des formations



Karl Miville-de Chêne

Associé

Vingt ans d'expérience à l'international. Conférencier et formateur reconnu pour son dynamisme et sa gestion des nouvelles technologies. Spécialiste en produits alimentaires, particulièrement le café. Gestionnaire de sa propre maison de commerce et de deux organismes liés aux affaires internationales. Trilingue. Agréé Emploi-Québec (50525).

Direction des services-conseils



Isabelle Limoges M.A., Adm.A

Associée

Dix ans d'expérience en consultation internationale. Spécialisée en stratégie marketing, développement de marchés et coaching en processus export. Experte en études d'égalité des sexes pour l'Agence canadienne de développement international. Formation universitaire en recherche, en sciences sociales et en administration. Formatrice-conférencière auprès de divers organismes. Trilingue.

Membre de



CANADA-TUNISIA CHAMBER OF COMMERCE
CHAMBRE DE COMMERCE CANADO-TUNISIENNE



Partenaire en Tunisie



B.P. 552, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
CANADA H4Z 1J8

Tél. : 1 514 387-9009
Sans frais : +1 877-387-9009
Télec. : +1 514 387-5480

Espace Tunis, Block F
1^{er} étage, apt. 2, Montplaisir
1002 Tunis TUNISIE

Tél. : +216 71 95-12-95
Télec. : +216 71 95-17-83

info@contactsmonde.com • www.contactsmonde.com