

OSER EXPORTER

MODERNISER NOTRE ÉCONOMIE

STRATÉGIE QUÉBÉCOISE
DE L'EXPORTATION 2016-2020

SOMMAIRE

L'EXPORTATION : UN DES PILIERS D'UN QUÉBEC PROSPÈRE, INNOVANT ET DURABLE

1,1 M

EMPLOIS DÉPENDANT
DIRECTEMENT
ET INDIRECTEMENT
DE L'EXPORTATION

176,4 G\$

BIENS ET SERVICES EXPORTÉS

46,7 %

POURCENTAGE
DU PIB PROVENANT
DES EXPORTATIONS

28,6 %

POURCENTAGE D'EMPLOIS
TOTAUX DU QUÉBEC
ATTRIBUABLES
À L'EXPORTATION

Données d'exportation hors Québec 2015

UNE STRATÉGIE POUR L'AVENIR

plus de

200

ORGANISATIONS CONSULTÉES EN VUE
DE L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE QUÉBÉCOISE
DE L'EXPORTATION 2016-2020

536,8 M\$

POUR METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE DONT

125,6 M\$

EN CRÉDITS SUPPLÉMENTAIRES
DESTINÉS À AIDER LES ENTREPRISES À :

- Profiter des occasions d'affaires, à acquérir des parts de marché et à accroître leur présence au Canada et à l'étranger;
- S'adapter aux changements rapides dans les modèles d'affaires ainsi qu'aux nouvelles tendances technologiques et environnementales;
- Relever les défis liés aux enjeux économiques internationaux.

En adoptant la Stratégie québécoise de l'exportation 2016-2020, le gouvernement renforce son action pour la modernisation et le développement de son économie.

Ce document s'appuie sur les politiques et stratégies sectorielles en cours afin de soutenir la compétitivité des entreprises du Québec. C'est le cas des stratégies et des plans d'action visant certains secteurs dont les principaux produits et services représentent, à eux seuls, près de 35 % des exportations québécoises dans le monde. Parmi ces catégories de produits ou de services se trouvent les avions, l'aluminium, les minerais et métaux, le bois, les pâtes et papiers, le tourisme et l'électricité.

La Stratégie québécoise de l'exportation 2016-2020 renforce la synergie et la complémentarité avec ces outils de développement élaborés par le gouvernement :

CONSOLIDER LA VISION GOUVERNEMENTALE



SOUTENIR L'AMBITION DES ENTREPRISES

À l'écoute des entreprises québécoises, le gouvernement répond aux besoins exprimés par les PME en leur offrant différents moyens pour le développement de leurs marchés extérieurs, en renforçant leur capacité d'exportation et en facilitant la mise en œuvre de leurs projets de commercialisation hors-Québec. Les **21 MESURES** suivantes ont pour but d'aider les PME à réaliser leurs ambitions sur les marchés extérieurs et à faire croître leur entreprise.

BESOINS	MESURES
Élaborer une stratégie d'affaires hors Québec	1 Promouvoir l'exportation et l'internationalisation comme facteur de croissance
	2 Mieux orienter la stratégie d'exportation des entreprises
	3 Stimuler la réalisation de projets performe
	4 Soutenir le développement structuré de nouveaux marchés et les projets collaboratifs des créneaux d'excellence, du Pôle en transport terrestre et des grappes
Développer des compétences en commercialisation sur les marchés extérieurs	5 Soutenir l'embauche d'une ressource en développement de marchés
	6 Stimuler et faciliter le mentorat ainsi que le développement de réseaux entre entreprises
	7 Préparer et diffuser des formations en développement de marchés, en logistique et en marketing
Acquérir de l' information stratégique	8 Mettre au point des outils de diffusion des occasions et de l'intelligence d'affaires liées aux accords commerciaux
	9 Appuyer l'intelligence d'affaires sur les marchés extérieurs
Obtenir les certifications étrangères nécessaires	10 Informer les entreprises sur les normes et les réglementations étrangères, selon leurs champs d'intérêt
Utiliser le commerce électronique comme stratégie de pénétration des marchés extérieurs	11 Faciliter l'établissement de liens avec les agences de certification étrangères
	12 Réaliser des initiatives de sensibilisation et appuyer financièrement des projets d'adaptation du commerce électronique aux fins d'exportation
Accéder plus facilement aux services gouvernementaux de soutien à l'exportation	13 Assurer l'efficacité et la complémentarité des services à l'exportation
Démontrer ses produits innovants visant les marchés extérieurs	14 Faciliter la mise en place de vitrines technologiques ainsi que l'utilisation gouvernementale d'innovations afin de favoriser leur commercialisation sur les marchés extérieurs
	15 Accroître la connaissance des donneurs d'ordres et des grands acheteurs et faciliter la présentation des entreprises
	16 Spécialiser les ressources sur certains territoires
Trouver les bons partenaires d'affaires et intégrer les chaînes d'approvisionnement	17 Organiser ou soutenir la réalisation de rencontres d'affaires
	18 Faire connaître les secteurs stratégiques du Québec sur la scène internationale
Bénéficier du rayonnement des secteurs stratégiques québécois	19 Appuyer financièrement les projets de développement de marchés des entreprises
	20 Faciliter l'approche de partenaires financiers étrangers
	21 Réduire le taux d'imposition des revenus attribuables à un brevet protégeant une invention québécoise
Avoir les moyens financiers de commercialiser ses produits sur les marchés extérieurs	

DONNER UNE **IMPULSION** VERS LES MARCHÉS SECTORIELS EXTÉRIEURS

En misant sur ses forces, telles sa main-d'œuvre de qualité, ses capacités en R-D, ses nombreux secteurs d'excellence et ses ressources naturelles abondantes, le Québec peut étendre son positionnement sur les marchés extérieurs et maximiser les retombées économiques de cette commercialisation.

Le gouvernement cible des marchés sectoriels extérieurs spécifiques pour mieux concrétiser la mise en œuvre des 21 mesures de la Stratégie.

Ainsi :

- Il assure un meilleur arrimage entre l'offre québécoise et les occasions d'affaires mondiales.
- Il adapte ses interventions aux besoins des entreprises et aux réalités des marchés.
- Il acquiert une connaissance plus poussée des acheteurs internationaux à fort potentiel et en fait profiter l'ensemble des entreprises du Québec.



➔ LES MARCHÉS SECTORIELS CIBLÉS



- AÉROSPATIALE
- ALUMINIUM
- BIOALIMENTAIRE
- CONSTRUCTION
- ÉNERGIE
- ENVIRONNEMENT
- MARCHÉ DU DÉTAIL – MEUBLE
- MARCHÉ DU DÉTAIL – MODE
- MINES
- MULTIMÉDIA
- PRODUITS FORESTIERS
- SANTÉ
- TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS
- TRANSPORT
- MARCHÉS PUBLICS
- MARCHÉ CULTUREL
- TOURISME

Ces marchés sectoriels ont été retenus en fonction :

- des occasions d'affaires sur les marchés hors-Québec;
- de leurs facteurs de compétitivité internationale, tels que le degré d'innovation;
- de leur importance en termes de nombre d'emplois ou de bassin d'entreprises;
- de leur contribution, en tant que secteurs d'excellence, au positionnement international du Québec.

