

# FAIT AU QUÉBEC, EXPORTÉ DANS LE MONDE

PLAN D'ACTION

POUR LA RELANCE

DES EXPORTATIONS



# **FAIT AU QUÉBEC, EXPORTÉ DANS LE MONDE**

**PLAN D'ACTION**

**POUR LA RELANCE**

**DES EXPORTATIONS**

Une version accessible de ce document est en ligne sur le site Québec.ca.  
Si vous éprouvez des difficultés techniques, veuillez communiquer avec la Direction des communications à [equipeweb@economie.gouv.qc.ca](mailto:equipeweb@economie.gouv.qc.ca).

Pour plus d'information :

Direction des communications  
Ministère de l'Économie et de l'Innovation  
710, place D'Youville, 3<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 4Y4

Téléphone : 418 691-5698  
Sans frais : 1 866 680-1884  
Télécopieur : 418 644-0118  
Courriel : [info@economie.gouv.qc.ca](mailto:info@economie.gouv.qc.ca)  
Site Web : [economie.gouv.qc.ca](http://economie.gouv.qc.ca)

Dépôt légal – Mars 2021  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
ISBN 978-2-550-88588-7 (version électronique)

Tous droits réservés pour tous les pays.  
© Gouvernement du Québec – 2021

# TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE PIERRE FITZGIBBON	1
MESSAGE DE LA MINISTRE NADINE GIRAULT	3
MESSAGE DE LA MINISTRE SONIA LABEL	5
FAITS SAILLANTS	7
INTRODUCTION	11
CONSTITUER ET MOBILISER UNE FORCE DE FRAPPE HORS QUÉBEC	13
DIX ACTIONS CLÉS ET DEUX OBJECTIFS STRATÉGIQUES POUR RELANCER LES EXPORTATIONS DU QUÉBEC	15
Trois axes d'intervention	15
Axe 1 : L'appui à la concrétisation de projets d'exportation	16
Axe 2 : La mobilisation de l'expertise en information stratégique	23
Axe 3 : Le déploiement terrain de la force de frappe sur les marchés extérieurs	25
CADRE BUDGÉTAIRE	31
ANNEXES	33
Annexe 1 : Consultations effectuées et besoins des entreprises	33
Annexe 2 : Portrait des exportateurs	35
Annexe 3 : Tableau synoptique	36

SOUS L'IMPULSION D'UNE  
NOUVELLE FORCE DE FRAPPE  
FORMÉE DU MINISTÈRE DE  
L'ÉCONOMIE ET DE L'INNOVATION,  
DU MINISTÈRE DES RELATIONS  
INTERNATIONALES ET  
DE LA FRANCOPHONIE,  
D'INVESTISSEMENT QUÉBEC  
INTERNATIONAL, DU SECRÉTARIAT  
DU QUÉBEC AUX RELATIONS  
CANADIENNES, ET EN  
COLLABORATION AVEC D'AUTRES  
MINISTÈRES, NOUS OPTIMISONS  
NOTRE SOUTIEN AUX  
ENTREPRISES QUÉBÉCOISES TANT  
AU CANADA QU'À L'ÉTRANGER.

# MESSAGE DU MINISTRE



Exporter représente pour le Québec et ses entreprises une voie incontournable afin de générer de la richesse, de créer des emplois de qualité et d'augmenter le niveau de vie de la population québécoise. En leur permettant de s'insérer dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, les exportations accroissent la compétitivité et la prospérité de nos PME. Celles-ci peuvent bénéficier des meilleures pratiques d'affaires et des nouvelles technologies, et ainsi prendre de l'expansion au sein des secteurs stratégiques à fort potentiel de croissance.

Ici comme chez nos partenaires économiques partout sur la planète, la pandémie a entraîné un ralentissement économique sans précédent. Pour faire face à cette situation inédite, nous devons soutenir davantage nos entreprises afin de les aider à saisir les occasions d'affaires sur les marchés extérieurs et à hausser leurs exportations. Le gouvernement du Québec a déjà posé la première pierre d'une offre de services bonifiée en créant une équipe qui veille à l'accompagnement des entreprises dans leurs efforts d'exportation : Investissement Québec International.

Sous l'impulsion d'une nouvelle force de frappe formée du ministère de l'Économie et de l'Innovation, du ministère des Relations internationales et de la Francophonie, d'Investissement Québec International ainsi que du Secrétariat du Québec aux relations canadiennes, et avec la collaboration d'autres ministères, nous optimisons notre soutien aux entreprises québécoises.

Le Plan d'action pour la relance des exportations propose dix actions concrètes en vue d'appuyer les entreprises exportatrices du Québec, d'abord pour assurer la reprise de leurs activités, puis pour encourager la croissance de celles-ci sur les marchés extérieurs. Il présente également des mesures de soutien financier qui sont adaptées à leurs besoins et qui visent à les aider à consolider ou à développer des affaires au Canada et ailleurs dans le monde. Plus précisément, il favorisera la commercialisation au Québec comme premier pas vers l'exportation ainsi que les formes plus complexes d'internationalisation des entreprises. Cela passe par l'intégration des entreprises aux chaînes d'approvisionnement et par une plus grande participation de celles-ci aux marchés publics, tant au Canada qu'à l'étranger.

Conjugué à l'ensemble des interventions gouvernementales visant à stimuler la relance économique au Québec, entre autres par l'achat local, ce plan contribuera à rétablir une balance commerciale positive et à bâtir une économie plus forte, résiliente et créatrice de richesse collective.

## **Pierre Fitzgibbon**

Ministre de l'Économie et de l'Innovation

LE VASTE RÉSEAU DES  
REPRÉSENTATIONS DU QUÉBEC  
À L'ÉTRANGER, COMPOSÉ DE  
33 REPRÉSENTATIONS DANS  
18 PAYS, EST UN FORMIDABLE  
LEVIER SUR LEQUEL TRÈS PEU  
D'ÉTATS FÉDÉRÉS PEUVENT  
COMPTER POUR SOUTENIR LEURS  
ENTREPRISES, ORGANISATIONS  
OU CRÉATEURS DANS  
LE DÉVELOPPEMENT DE  
NOUVEAUX MARCHÉS.



# MESSAGE DE LA MINISTRE



Nous vivons une crise planétaire d'une ampleur inégalée qui a des conséquences majeures sur tous les aspects de nos vies, de l'économie à la santé publique, et jusqu'à nos relations sociales. La majorité des pays du globe, dont les principaux partenaires commerciaux du Québec, sont aussi durement touchés par cette pandémie et travaillent à mettre de l'avant des plans de relance économique.

Ainsi, le Québec et ses entreprises font face à un nouvel environnement international rempli d'incertitudes. Mais il faut y voir un défi, une occasion de faire valoir nos nombreux atouts pour continuer d'assurer notre rayonnement international.

Le vaste réseau des représentations du Québec à l'étranger, composé de 33 représentations dans 18 pays, est un formidable levier sur lequel très peu d'États fédérés peuvent compter pour soutenir leurs entreprises, organisations ou créateurs dans le développement de nouveaux marchés. En mettant en œuvre toute notre expertise, nous pouvons détecter rapidement les meilleures occasions d'affaires.

Combiné à notre leadership au sein de la Francophonie et de ses diverses instances, qui permettent au Québec de faire entendre sa voix et de jouir de la reconnaissance de partenaires internationaux de premier plan, notre réseau forme le socle de la nouvelle diplomatie économique québécoise, qui déploie énergiquement son action à l'international en soutien à nos entreprises.

Le gouvernement du Québec poursuivra ses efforts pour renforcer ses liens avec ses principaux partenaires commerciaux, les États-Unis au premier chef, tout en s'efforçant de diversifier ses marchés et ainsi d'assurer une meilleure gestion du risque dans un contexte commercial et international incertain.

C'est en nous mobilisant et en nous unissant que nous favoriserons un rayonnement accru du Québec à l'international et que nous aiderons nos entreprises à percer de nouveaux marchés. C'est ainsi que notre virage économique contribuera à accroître notre force de frappe économique au bénéfice de toute la population québécoise.

## **Nadine Girault**

Ministre des Relations internationales et de la Francophonie,  
ministre de l'Immigration, de la Francisation et de l'Intégration

DANS LE CONTEXTE  
ÉCONOMIQUE MONDIAL ACTUEL,  
IL IMPORTE AUSSI DE RESSERRER  
NOS LIENS AVEC LES ENTREPRISES  
IMPLANTÉES AILLEURS AU  
CANADA, PUISQUE LE COMMERCE  
INTERPROVINCIAL EST UN  
FACTEUR DE STABILITÉ ET  
QU'IL COMPORTE DE  
NOMBREUX AVANTAGES.

# MESSAGE DE LA MINISTRE



Au cours des derniers mois, la pandémie dans laquelle nous sommes plongés a fait apparaître plusieurs nouveaux enjeux sanitaires, sociaux et économiques. Notre gouvernement se doit de poursuivre ses actions en réponse à la crise et de les coordonner adéquatement afin de faciliter un retour à la normale pour nos citoyennes et citoyens ainsi que pour nos entreprises. Le Plan d'action pour la relance des exportations fait partie intégrante de la stratégie adoptée pour y arriver du point de vue économique.

Nos entreprises peuvent compter sur notre appui dans l'ensemble du réseau des représentations du Québec au Canada. Je pense, par exemple, à nos équipes économiques dynamiques installées à Vancouver, à Toronto, à Ottawa, à Moncton et à Halifax. Ces équipes sont outillées pour défendre et promouvoir les intérêts du Québec dans le domaine économique, et faciliter l'accès de nos entreprises à ces marchés prometteurs.

Près de 40 % des exportations du Québec se font déjà au Canada. Cela représente 80,6 milliards de dollars en vente de biens et de services. Pour atteindre les objectifs poursuivis par le plan d'action, nous devons déployer une grande partie de nos efforts dans les provinces et les territoires, qui sont des partenaires de choix pour relancer nos exportations et dénicher de nouvelles occasions d'affaires.

Dans le contexte économique mondial actuel, il importe aussi de resserrer nos liens avec les entreprises implantées ailleurs au Canada, puisque le commerce interprovincial est un facteur de stabilité et qu'il comporte de nombreux avantages. Je pense, par exemple, à la monnaie commune, aux réglementations similaires ainsi qu'à l'absence de tarifs douaniers, de même qu'au potentiel de partenariats qu'offre la francophonie canadienne. Pour mettre à l'avant-plan l'établissement d'un marché ouvert, performant et stable, en plus de favoriser un commerce interprovincial amélioré, il faut garder l'esprit d'ouverture véhiculé par l'Accord de libre-échange canadien, signé en 2017.

L'expertise et l'expérience acquises par le Secrétariat du Québec aux relations canadiennes et ses bureaux lui permettront également de s'assurer que les mesures de relance créées par le gouvernement fédéral profiteront de manière optimale aux entreprises québécoises.

La collaboration entre les signataires du présent plan d'action, leurs équipes économiques et nos entreprises constitue la pierre d'assise pour mettre à l'avant-scène la relance de l'économie du Québec, au bénéfice de ses citoyennes et citoyens.

## **Sonia LeBel**

Ministre responsable des Relations canadiennes et de la Francophonie canadienne



# FAITS SAILLANTS

---

## **Le Plan d'action pour la relance des exportations**

### **Un plan composé de 10 actions clés, en vue :**

- De récupérer à court terme le terrain perdu en raison de la pause économique et de l'incertitude causées par la crise sanitaire ;
- D'amener ultimement les exportations du Québec dans une nouvelle phase de croissance post-pandémie pour que leur valeur atteigne 50 % du PIB.

### **Un plan qui s'adresse :**

- Aux entreprises exportatrices et à celles ayant un fort potentiel d'exportation ;
- Aux organismes de concertation et de promotion sectoriels et régionaux de l'écosystème d'exportation.

## Un plan qui appuie les exportateurs par :

- Une aide financière bonifiée et adaptée en vue de soutenir des projets allant de la commercialisation au Québec comme premier pas vers l'exportation, jusqu'aux ventes hors Québec et aux formes complexes d'internationalisation ;
- Un accompagnement-conseil personnalisé pour les chefs de file en matière d'exportation ;
- De nouveaux moyens pour joindre la clientèle et les partenaires étrangers de façon sécuritaire, par les technologies numériques ;
- Une force de frappe coordonnée et renforcée regroupant les partenaires gouvernementaux et les organismes de soutien à l'exportation pour optimiser les retombées de l'action sur les marchés d'exportation du Québec par une offre de services mieux intégrée ;
- Des initiatives propres aux grands secteurs exportateurs clés, notamment pour concrétiser des occasions d'affaires, établir des collaborations et mieux les intégrer dans des chaînes d'approvisionnement ;
- Une diplomatie économique renouvelée pour concrétiser davantage d'occasions d'affaires et protéger nos marchés extérieurs, autant au Canada qu'à l'international ;
- Une offre de soutien modulée en fonction des caractéristiques des exportateurs et des entreprises à fort potentiel d'exportation, de la PME à la grande entreprise.

TYPES D'EXPORTATEURS <sup>1</sup>	CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATEURS	TYPE D'ACCOMPAGNEMENT
Piliers	Ils exportent massivement en continu, ils sont expérimentés et en croissance soutenue hors Québec.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplomatie économique.</li> <li>• Mise en relation avec des interlocuteurs clés.</li> <li>• Appui aux stratégies d'internationalisation.</li> </ul>
Performants	Ils exportent beaucoup et régulièrement, ils sont expérimentés et en croissance hors Québec.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement stratégique.</li> <li>• Présentation des occasions d'affaires et contact avec des acheteurs potentiels.</li> <li>• Consolidation des marchés.</li> <li>• Conquête de nouveaux marchés.</li> <li>• Stratégies d'internationalisation.</li> </ul>
Futurs géants	Ils exportent davantage et plus fréquemment, ils sont plus expérimentés et en développement hors Québec.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement de la capacité à exporter.</li> <li>• Accélération des projets.</li> <li>• Soutien aux activités de développement des marchés extérieurs.</li> </ul>
Potentiels	Ils exportent peu et sporadiquement, ils sont moins expérimentés, mais ont du potentiel.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Information générale.</li> <li>• Préparation à l'exportation.</li> <li>• Sensibilisation, formation, préparation et accompagnement.</li> </ul>

1. Voir l'annexe 2 pour plus de détails.

## Un effort financier de 503 M\$ qui comprend :

- De nouveaux crédits budgétaires de 110 M\$ annoncés dans le cadre du Plan budgétaire du Québec 2020-2021 ;
- Des crédits budgétaires de 143 M\$ du MEI obtenus au cours des précédentes années ;
- Des fonds propres de 250 M\$ en provenance d'Investissement Québec.

	ANNÉE (M\$)					TOTAL (M\$)
	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2020-2025
<b>Action 1</b> Nouveau Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation	45,8	42,7	39,7	39,4	32,4	200
<b>Action 2</b> Nouveau Programme de soutien aux organismes de promotion des exportations	6,4	7,4	9,4	9,4	9,4	42
<b>Autres actions</b> Une force de frappe stratégique renforcée et consacrée aux affaires extérieures	5,0	6,0	—	—	—	11
<b>Total</b>	<b>57,2</b>	<b>56,1</b>	<b>49,1</b>	<b>48,8</b>	<b>41,8</b>	<b>253</b>
<b>Action 1</b> Fonds propres d'IQ	0	62,5	62,5	62,5	62,5	250
<b>Total global</b>	<b>57,2</b>	<b>118,6</b>	<b>111,6</b>	<b>111,3</b>	<b>104,3</b>	<b>503</b>







# INTRODUCTION

La crise sanitaire d'envergure mondiale qui sévit depuis près d'un an a eu des répercussions majeures au Québec ainsi que chez ses partenaires commerciaux, entraînant une chute sans précédent des exportations internationales. Malgré un rebond, celles-ci demeurent sous leur niveau d'avant la crise, et leur valeur du troisième trimestre de 2020, en termes réels, est inférieure de 13,3 % à celle qui était observée au quatrième trimestre de 2019<sup>2</sup>. Le recul atteint 11,4 % dans le cas des biens. Parmi les 25 principaux produits exportés du Québec, une majorité affichent une diminution du volume de leurs exportations<sup>3</sup>.

La situation du Québec s'est également détériorée sur le marché intérieur canadien, qui représente près de 40 % de ses exportations. Ainsi, au troisième trimestre de 2020, les exportations interprovinciales de biens et services, en termes réels, ont diminué de 8,1 % par rapport au quatrième trimestre de 2019. Pour les biens seuls, la baisse est de 4,0 %<sup>4</sup>.

Depuis les dix dernières années, les exportations représentent en moyenne 46 % du PIB du Québec. Les activités d'exportation sont une source substantielle de création de richesse et d'emplois. Pour chaque dollar d'exportation, le Québec bénéficie de retombées économiques représentant 0,64 \$<sup>5</sup>. Les exportations s'appuient sur une chaîne d'approvisionnement et logistique qui contribue à la vitalité économique de toutes les régions et soutiennent ainsi plus de 1,1 million d'emplois dans l'économie québécoise.

2. Source : STATISTIQUE CANADA, *Comptes économiques provinciaux et territoriaux*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec. Compilation : Direction des politiques et de l'analyse économiques, ministère de l'Économie et de l'Innovation. L'utilisation de données trimestrielles désaisonnalisées et en termes réels permettent de comparer le dernier trimestre précédant la pandémie et le trimestre actuel.

3. Source : STATISTIQUE CANADA, *Commerce international des marchandises*, adapté par l'Institut de la statistique du Québec. Compilation : Direction des politiques et de l'analyse économiques, ministère de l'Économie et de l'Innovation.

4. *Ibid* 1.

5. Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, *Modèle intersectoriel du Québec*. Données de 2016.

Les exportations représentent ainsi un levier incontournable pour la relance de l'économie du Québec et de ses régions. Toutefois, pour pouvoir en tirer pleinement parti, le Québec doit adapter ses façons de faire à la réalité découlant de la crise sanitaire afin de répondre adéquatement aux besoins des exportateurs.

Le Plan d'action pour la relance des exportations propose dix actions pour donner une nouvelle impulsion à nos exportations au cours des cinq prochaines années. L'objectif à court terme est de retrouver le niveau d'exportation d'avant la crise. À plus long terme, l'objectif évoqué par le gouvernement avant la crise, soit de hausser la valeur des exportations du Québec à 50 % de son PIB, est maintenu.

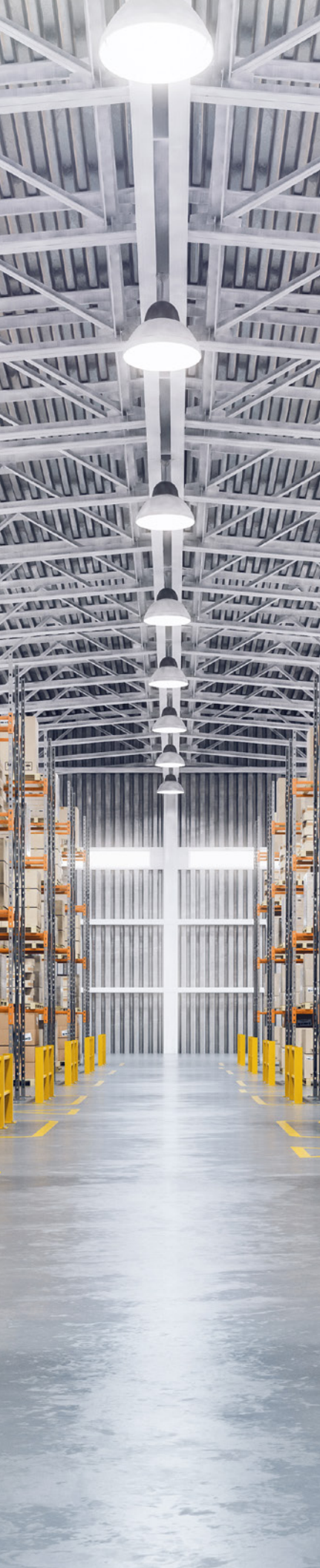
Ce plan, élaboré conjointement par les acteurs de la nouvelle force de frappe composée d'Investissement Québec International (IQI), du ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI), du ministère des Relations internationales et de la Francophonie (MRIF) et du Secrétariat du Québec aux relations canadiennes (SQRC), en collaboration avec les ministères sectoriels concernés, propose de nouvelles façons de faire pour relancer et accroître les exportations, notamment en appuyant les entreprises qui souhaitent s'internationaliser pour y parvenir :

- Un accompagnement personnalisé des entreprises exportatrices ;
- Un appui financier actualisé en fonction des besoins des entreprises performantes à l'exportation et des mesures inédites de soutien aux grandes entreprises ;
- L'accompagnement des chefs de file de demain en matière d'exportation dans chacune des régions du Québec ;
- Le développement d'une intelligence d'affaires fine pour le développement des marchés, existants et nouveaux ;
- Une diplomatie économique renouvelée axée sur le repérage des occasions d'affaires et des marchés, autant sur la scène internationale que sur le marché canadien ;
- Des actions innovantes misant sur les technologies de l'information et les organismes de l'écosystème d'exportation pour développer de nouveaux marchés dans le contexte découlant de la COVID-19.

Ces moyens d'intervention répondent aux besoins exprimés par les entreprises et les organismes de soutien à l'exportation lors des consultations qui ont été réalisées par le MEI en 2019 et actualisées en 2020 afin de tenir compte des défis causés par la pandémie mondiale de COVID-19<sup>6</sup>.

---

6. Voir l'annexe 1 pour plus de détails au sujet des consultations.




# CONSTITUER ET MOBILISER UNE FORCE DE FRAPPE HORS QUÉBEC

Dans sa volonté de moderniser ses services et de donner une nouvelle impulsion à l'économie, le gouvernement du Québec a revu l'organisation de certains ministères et organismes dans le cadre de la Loi concernant principalement l'organisation gouvernementale en matière d'économie et d'innovation. En matière d'exportation, la loi précise les rôles et les responsabilités des entités gouvernementales concernées en vue notamment de mobiliser une véritable force de frappe pour soutenir de façon intégrée le développement des marchés extérieurs de nos entreprises.

## La force de frappe à l'exportation

- **Membres** : le MEI, IQI et le MRIF, ainsi que le réseau des représentations du Québec à l'étranger et le réseau des représentations du Québec au Canada du SQRC.
- **Collaborateurs gouvernementaux** : les ministères sectoriels concernés (MSC).
- **Collaborateurs privés et associatifs** : les organismes de promotion et de soutien à l'exportation et les associations industrielles.
- **Rôle** : assurer la cohésion et la coordination de l'action, des activités et des communications, ainsi que le partage de renseignements sur les marchés extérieurs visés entre ces organisations, de même qu'avec les organismes ayant une expertise en matière de commerce international.
- **Objectif** : accélérer le développement des affaires des exportateurs sur les marchés extérieurs.





# DIX ACTIONS CLÉS ET DEUX OBJECTIFS STRATÉGIQUES POUR RELANCER LES EXPORTATIONS DU QUÉBEC

Ce plan propose 10 actions clés afin d'abord de récupérer à court terme le terrain perdu en raison de la pause économique et de l'incertitude causées par la crise sanitaire, puis ultimement de poursuivre sur cette lancée pour amener les exportations du Québec dans une nouvelle phase de croissance post-pandémie afin que leur valeur atteigne 50 % de son PIB.

## Trois axes d'intervention

Concrétisée par ce plan, la réponse gouvernementale pour donner une nouvelle impulsion aux exportations du Québec s'articule selon les trois axes d'intervention suivants :

**Axe 1 : L'appui à la concrétisation de projets d'exportation**

**Axe 2 : La mobilisation de l'expertise en information stratégique**

**Axe 3 : Le déploiement terrain de la nouvelle force de frappe sur les marchés extérieurs**

## Axe 1 : L'appui à la concrétisation de projets d'exportation

Pour se réaliser dans le contexte actuel, les projets d'exportation doivent compter sur un financement adapté, un réseau de partenaires d'affaires solide, un accompagnement efficace et un accès amélioré aux marchés. Cinq actions se renforceront mutuellement pour aider les exportateurs à concrétiser des ventes sur les marchés extérieurs.

### Action 1 : Bonifier et actualiser le financement à l'exportation

Pour mieux adapter le financement à l'exportation aux besoins des entreprises et aider celles-ci à se relancer, le gouvernement crée le Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation (PSCE). Celui-ci regroupera dorénavant en un seul programme l'aide offerte par le MEI et IQ en matière de commercialisation au Québec et d'exportation sur les marchés canadiens et étrangers. En plus de renforcer nos interventions auprès des PME performantes à l'exportation, un appui sera offert aux grandes entreprises du Québec qui souhaitent structurer une démarche stratégique pour exporter. Les formes d'aide et les dépenses admissibles seront également élargies pour atteindre ces objectifs. Enfin, les PME et les grandes entreprises pourront obtenir du financement pour certaines dépenses liées à des stratégies plus complexes d'internationalisation à partir du programme ESSOR et de fonds propres en provenance d'IQ.

Ainsi, l'aide offerte comprend quatre volets, dont les trois premiers sont regroupés sous le PSCE. Ils se définissent comme suit :

- Volet 1 – Le renforcement de la capacité des PME à commercialiser leurs produits et services sur le marché québécois comme premier pas vers l'exportation.
- Volet 2 – Le renforcement de la capacité d'exportation des PME et l'accélération de leurs projets sur les marchés hors Québec. L'aide cible en particulier les PME performantes à l'exportation qui ont un fort potentiel de croissance.
- Volet 3 – L'appui aux grandes entreprises dans leurs projets structurants sur les marchés internationaux.
- Volet 4 – La réalisation de projets liés à des stratégies complexes d'internationalisation en rendant admissibles certaines dépenses hors Québec en immobilisation et équipements, telles que l'acquisition de réseaux de distribution, la formation de coentreprises et plus. Ces dépenses seront prises en charge par un nouveau volet du programme ESSOR ainsi que par des fonds propres d'IQ.

Programme de soutien à la commercialisation et à l'exportation (PSCE)			ESSOR Volet 4
Se préparer à exporter	Exporter et se préparer à s'internationaliser		S'internationaliser
<b>VOLET I</b> Commercialiser au Québec	<b>VOLET II</b> Renforcer la capacité à exporter et accélérer les projets sur les marchés hors Québec	<b>VOLET III</b> Appuyer les projets structurants sur les marchés internationaux	<b>VOLET IV</b> S'implanter à l'international
PME	PME	Grandes entreprises	PME et grandes entreprises

## Action 2 : Mieux soutenir les organisations sectorielles et les partenariats d'affaires régionaux

La nouvelle situation causée par la COVID-19 exige une capacité d'adaptation et de lecture stratégique accrue de la part des entreprises afin de tirer avantage de l'évolution des marchés. Les organismes de concertation et de promotion sectoriels et régionaux de l'écosystème d'exportation, tels que le Bureau de promotion des produits du bois du Québec (QWEB), les organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX) et les associations industrielles, jouent un rôle clé auprès des entreprises en cette matière.

Afin de favoriser une meilleure concertation des intervenants et mieux soutenir ces organismes dans la réalisation de leur mission, le présent plan d'action crée un nouveau programme qui leur est réservé. Par ce programme, le gouvernement entend poursuivre les actions suivantes :

- Soutenir adéquatement ces organismes, notamment pour les encourager à parfaire leurs stratégies d'appui à l'exportation, en complémentarité avec les services offerts par la nouvelle force de frappe à l'exportation.
- Appuyer ces organismes dans l'élaboration de stratégies d'accès des entreprises québécoises à des chaînes d'approvisionnement en collaboration avec de grands donneurs d'ordres, les associations d'affaires sectorielles et IQI.

## Action 3 : Offrir un accompagnement plus personnalisé aux chefs de file en matière d'exportation

En 2019, plus des trois quarts des exportations internationales de biens du Québec ont été réalisées par 750 établissements, ceux-ci représentant seulement 7 % du total des établissements exportateurs<sup>7</sup>. À eux seuls, 50 de ces établissements ont généré 40,1 % des ventes à l'international<sup>8</sup>.

Relever efficacement les défis inhérents à la relance et optimiser les gains de l'action gouvernementale à l'exportation exige dorénavant de mieux cibler sur le terrain les exportateurs à soutenir. Une priorité sera accordée aux entreprises performantes à l'exportation ayant des projets d'exportation et d'internationalisation. Ainsi :

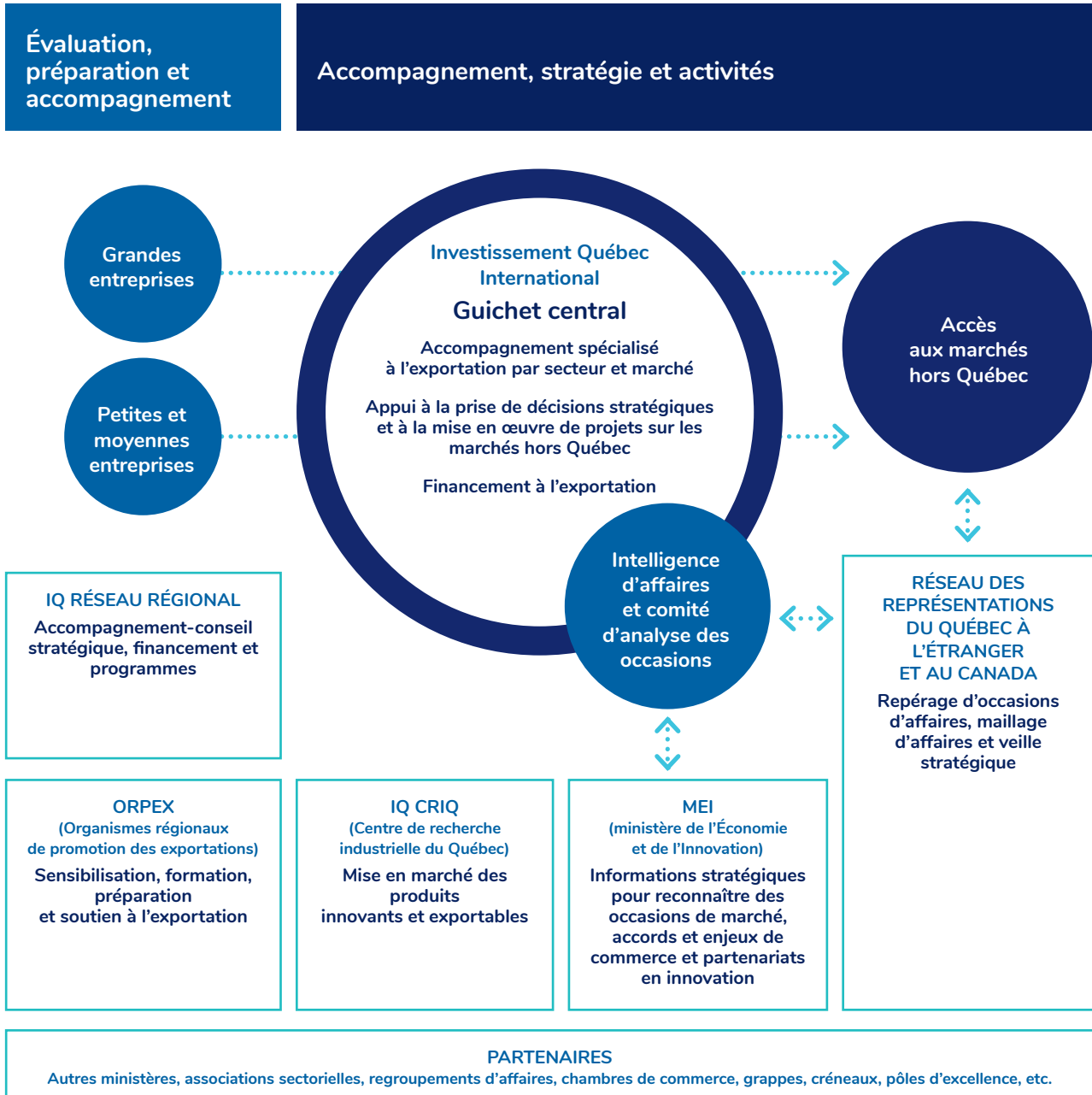
- 500 grands exportateurs et PME performantes à l'exportation du Québec font désormais l'objet d'un suivi et d'un accompagnement personnalisé ;
- Un accès simplifié aux ressources gouvernementales leur est offert, suivant le nouveau parcours client à l'exportation défini par IQI en collaboration avec les organismes concernés.

7. Les établissements exportateurs sont déterminés par Statistique Canada au moyen des renseignements des douanes ou d'autres sources administratives. Par la suite, Statistique Canada couple les renseignements que contiennent les enregistrements d'exportation à l'information dont il dispose concernant l'unité statistique (entreprise ou établissement) dans le Registre des entreprises.

8. Source : Statistique Canada. Tableau 12-10-0103-01 - Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs, selon le niveau d'emploi de l'établissement et le nombre de pays partenaires. Compilation : Direction des politiques et de l'analyse économiques, ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI), septembre 2020.

## Parcours des entreprises exportatrices

Aide à l'exportation du gouvernement et des partenaires afin d'assurer la croissance et la diversification des ventes hors Québec







## Action 4 : Mettre en place un nouvel accompagnement virtuel sur les marchés

Bien que nos entreprises exportatrices puissent compter sur un réseau de représentations du Québec établies à l'étranger et au Canada, la limitation des déplacements physiques et les nouvelles réalités découlant de la pandémie forcent à revoir les stratégies de promotion et de rayonnement du Québec pour recourir davantage aux technologies numériques. Afin de relever ce défi, le gouvernement revisite ses services et entame les démarches suivantes :

- Élaborer et coordonner chez IQI une programmation novatrice d'activités virtuelles de soutien à l'exportation qui inclut celles des organismes de concertation et de promotion sectoriels et régionaux.
- Définir des messages clés pour soutenir la promotion des exportations et renforcer la présence du Québec et de ses représentations au Canada et à l'étranger sur les plateformes numériques.
- Créer des rencontres interentreprises (B2B) et des vitrines par l'entremise de plateformes virtuelles déployées par IQI.
- Soutenir la mise en place de plateformes Web de commerce électronique pour faciliter l'accès aux produits québécois au Canada et à l'international.

## Investissement Québec International



Plus de  
100 experts



À Montréal et  
à Québec



Dans les bureaux  
du Québec au Canada  
et à l'étranger

### Sa mission

- Offrir de l'accompagnement spécialisé aux entreprises québécoises désirant développer ou accroître leurs exportations au moyen de conseils spécialisés sur les marchés, de repérage de clients potentiels et d'occasions d'affaires, d'organisation de rencontres avec des acheteurs et de services d'organisation de missions commerciales.

### Son soutien à l'exportation

- Grâce à ses experts sur les marchés extérieurs et dans les industries, IQI accompagne les PME et les grandes entreprises du Québec qui souhaitent accélérer leurs démarches de développement de marchés à l'extérieur du Québec pour leurs produits et services.
- Il soutient les entreprises du secteur manufacturier, du commerce de détail et de gros à valeur ajoutée et du secteur tertiaire moteur à forte valeur ajoutée exerçant leurs activités au Québec (y compris les sociétés à propriété étrangère).
- Les entreprises d'autres secteurs d'activité, notamment les entreprises bioalimentaires, les artistes et les industries culturelles, peuvent être accompagnées dans leurs démarches de développement de marchés extérieurs par les ministères et organismes québécois de leur secteur.

### Son réseau

- **En région** : 30 bureaux dans 17 directions régionales à travers le Québec.
- **À l'étranger** : des équipes économiques qui travaillent en étroite collaboration avec les chefs de poste dans les 33 représentations du Québec à l'étranger et les 3 représentations du Québec au Canada.

## Action 5 : Offrir un accompagnement stratégique renouvelé aux cinq grands secteurs clés en matière d'exportation

Avec 43,5 % de la valeur des exportations internationales du Québec, les secteurs de l'industrie bioalimentaire (9,4 %), de l'aéronautique (11,9 %), de l'aluminium (7,0 %), des produits forestiers (10,5 %) et des équipements de transport terrestre (4,7 %) constituent une base incontournable du succès de la relance sur les marchés extérieurs. Des initiatives visant la consolidation des liens d'affaires, le redéploiement stratégique ou l'amélioration de la lecture du contexte commercial seront mises de l'avant pour chacun de ces secteurs. D'autres secteurs clés qui contribuent à la vitalité des exportations du Québec, tels que les technologies de la santé, les technologies propres, les biens de consommation et les technologies de l'information, feront aussi l'objet d'un suivi étroit afin d'aider les entreprises de ces secteurs à tirer profit des occasions d'affaires sur les marchés étrangers.

### Exemples d'initiatives par secteur

- **Bioalimentaire** – En partenariat avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et le Groupe Export, travailler à une diversification des marchés tant géographique que sectorielle. Mettre en place une cellule stratégique visant à repérer des occasions d'affaires issues de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).
- **Aluminium** – De concert avec Alu-Québec et l'Association de l'aluminium du Canada, appuyer l'industrie pour obtenir une lecture en continu de l'évolution des différents marchés. Trois axes d'intervention seraient privilégiés, soit : l'économie verte, les chaînes de valeur et le GHG Pathways<sup>9</sup>. Maintenir les activités de diplomatie d'influence et publique aux États-Unis.
- **Aérospatiale** – Mettre en place une initiative PME – Fournisseur préférentiel, afin de faciliter notamment l'accès de PME québécoises au statut de fournisseur privilégié, ou fournisseur qualifié, sur un marché particulier. Cette mesure permettrait aussi un démarchage plus efficace des PME auprès des donneurs d'ordres internationaux, ainsi qu'une promotion plus efficace par IQI pour attirer au Québec les fournisseurs manquants.
- **Transport terrestre** – Mettre en place une équipe multidisciplinaire, comprenant notamment Propulsion Québec, mettant l'accent sur les véhicules électriques et intelligents, pour développer une stratégie visant à défendre les intérêts des fournisseurs québécois sur les marchés d'exportation. Cette équipe mettra notamment en place une cellule de veille pour repérer rapidement les occasions d'insertion de fournisseurs québécois dans les chaînes d'approvisionnement. Un arrimage sera effectué avec l'Ontario et les États-Unis, les chaînes d'approvisionnement étant fortement intégrées sur tout le territoire nord-américain.
- **Produits forestiers** – En partenariat avec le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, poursuivre le soutien au QWEB, qui appuie les entreprises du secteur pour développer des marchés d'exportation. Défendre, promouvoir et faire rayonner l'image de marque du Québec à l'international en matière de produits forestiers écoresponsables et de gestion durable des forêts, notamment par le réseau des représentations du Québec à l'étranger. Appuyer les entreprises et organismes du secteur dans leur démarche et dans la mise en œuvre de leur plan d'affaires ou de leur vision stratégique d'exportation par une enveloppe réservée à partir des actions 1 et 2 du présent plan d'action.

9. GHG Pathways : Feuille de route pour la réduction des gaz à effet de serre.

## Des exportations qui contribuent au développement durable

Le Québec est reconnu pour son hydroélectricité. Cette source d'énergie 100 % renouvelable est l'une des plus vertes au monde. Elle positionne avantageusement le Québec pour développer une économie résiliente et à faible empreinte carbone lorsqu'elle est intégrée à des biens fabriqués et exportés provenant de secteurs clés tels que les produits en aluminium ou les véhicules de transport.

En effet, l'aluminium du Québec est recherché pour ses qualités écoresponsables. Il contribue ainsi à réduire la production de ce métal gris à partir de sources d'énergie plus polluantes ailleurs sur le globe.

La production de véhicules plus écologiques qui misent sur des propulsions électriques et plus légères continuera à croître sous la pression de consommateurs désireux d'adopter des habitudes écoresponsables. L'utilisation d'alliages d'aluminium du Québec contribuera ainsi à réduire les effets néfastes des activités de transport sur l'environnement.

Aussi, en réponse à la lutte contre les changements climatiques, la demande de produits plus écologiques, comme les produits du bois, s'est accentuée lors de la reprise de la construction qui a suivi la crise financière de 2007-2008. Plusieurs édifices multiétages à ossature de bois ont été érigés dans le monde, ce qui a permis de réduire considérablement l'empreinte carbone des bâtiments. La relance à venir permettra de poursuivre cette tendance, notamment à partir de produits en bois du Québec.

## Les industries culturelles et créatives

Avec près de 170 000 emplois, les industries culturelles et créatives constituent une source importante de vitalité économique. Elles représentent d'ailleurs à elles seules 3 % du PIB et 2,5 % des exportations. La pandémie a durement touché ce secteur partout au Québec.

Par conséquent, sous la gouverne du ministère de la Culture et des Communications, de nouvelles initiatives seront menées pour :

- Soutenir les efforts de développement de marché des productions culturelles québécoises auprès des acheteurs, programmeurs et diffuseurs, notamment en matière numérique.
- Appuyer les nouveaux secteurs innovants à fort potentiel de croissance qui rencontrent souvent des difficultés de financement en raison de leur nature même.
- Mettre sur pied un Pôle d'expertise en exportations (amélioration des connaissances des entreprises de certains marchés cibles moins développés; élaboration, mise à jour et diffusion d'une trousse d'outils pour l'exportation, etc.).

## Axe 2 : La mobilisation de l'expertise en information stratégique

L'information est le nerf de la guerre. Pour être performantes en matière d'exportation, les entreprises ont besoin d'approfondir leur connaissance des marchés extérieurs et des possibilités qui s'offrent à elles. Le plan d'action prévoit deux actions clés afin d'améliorer l'accès à l'information stratégique essentielle à la réussite de leurs démarches d'exportation.

### Action 6 : Constituer une force d'intelligence d'affaires

Les organisations telles qu'IQI, le MEI, le MRIF, le SQRC et les ministères sectoriels concernés produisent et recueillent différentes informations stratégiques complémentaires susceptibles de guider l'action des exportateurs.

Croiser plus systématiquement ces informations permet d'optimiser l'appui offert aux exportateurs dans leur quête d'occasions d'affaires à saisir, de déceler les obstacles à l'exportation et de connaître l'environnement concurrentiel au Canada et à l'étranger.

Pour ce faire, il est nécessaire de renforcer les collaborations, notamment entre le MRIF et IQI, afin, par exemple, d'utiliser davantage les capacités du MRIF et de son réseau international pour cibler les marchés les plus prometteurs et de favoriser l'internationalisation des entreprises québécoises.

Plus globalement, le présent plan met en place les bases d'une mise en commun accentuée des expertises de la force de frappe gouvernementale pour :

- S'assurer de tirer profit des accords commerciaux auxquels le Québec a accès et repérer les occasions en découlant.
- Produire des indices de potentiel d'exportation inexploité basés sur l'expertise analytique du MEI et des ministères partenaires afin de faciliter le ciblage des secteurs, produits et marchés pour les entreprises québécoises.
- Analyser la conformité aux accords commerciaux des mesures protectionnistes mises en place, notamment aux États-Unis, et sensibiliser les autorités politiques aux effets néfastes de ces mesures sur leurs territoires respectifs afin de défendre les intérêts du Québec et des entreprises québécoises.
- Produire des veilles informationnelles ciblées sur des donneurs d'ordres, de grands réseaux d'acheteurs et de grandes entreprises mondiales pour détecter des signaux motivant des actions rapides de soutien au développement des exportations.
- Analyser les stratégies de relance d'autres États afin de déterminer des pistes d'intervention qui pourraient être reprises ou adaptées au Québec, ainsi que repérer les barrières au commerce et les occasions d'affaires découlant de ces plans.

- Tirer davantage profit des capacités de lecture (besoins, obstacles, occasions à saisir) des territoires couverts par les représentations du Québec, notamment dans les marchés non traditionnels où la reprise économique sera la plus rapide, et des appels d'offres publics internationaux, en optimisant le potentiel offert par les accords commerciaux auxquels le Canada participe (Accord Canada-États-Unis-Mexique [ACEUM], Accord économique et commercial global [AECG], PTPGP).
- Améliorer le partage interministériel de l'information stratégique à caractère international par une utilisation accrue du Système de rapports diplomatiques (sRD) par les équipes du MEI, d'IQI et des autres ministères et organismes concernés, à la faveur du développement par le MRIF d'un nouvel outil plus polyvalent, optimal et efficace, le Système de partage d'information internationale (SPII).

## Action 7 : Se doter d'outils intégrés de diffusion d'information stratégique pour guider l'offensive des entreprises

L'accès à l'information stratégique nécessite aussi une communication efficace de celle-ci auprès des exportateurs. Pour y arriver, le gouvernement entend se doter de nouveaux outils pour diffuser de façon intégrée les analyses, les recommandations stratégiques et les outils promotionnels adaptés aux enjeux et aux marchés prioritaires afin de mieux guider l'action des entreprises. Plus particulièrement, il entend :

- Développer une plateforme collaborative unique de diffusion des informations stratégiques destinées aux entreprises exportatrices et créer une adresse de courriel unique pour recevoir chez IQI les demandes des entreprises qui souhaitent préparer la relance de leurs activités.
- En collaboration avec les partenaires de l'écosystème, organiser des séminaires spécialisés sur les marchés prioritaires à viser pour relancer les exportations, en mettant notamment à profit le réseau international du MRIF et le réseau des bureaux du Québec au Canada du SQRC.
- Promouvoir les avancées gouvernementales en matière d'élimination des irritants au commerce interprovincial grâce au travail de la Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation. Contribuer à la démystification de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) auprès des entreprises québécoises afin de promouvoir les avantages et occasions d'affaires liés au commerce interprovincial.
- Diffuser les occasions offertes par les accords commerciaux et promouvoir des stratégies à adopter pour diminuer les répercussions négatives des barrières non tarifaires et de la montée du protectionnisme sur les marchés extérieurs.
- Offrir de l'aide technique (informations, conseils) pour appuyer les entreprises qui souhaitent repositionner leur chaîne d'approvisionnement ou revoir leurs marchés d'exportation, et ce, en tirant le maximum des récents accords de libre-échange au Canada (ALEC) et à l'international (ACEUM, AECG, PTPGP) conclus par le Canada.
- Promouvoir une offre intégrée des équipes d'IQI, ainsi que des délégations et des bureaux du Québec au Canada et à l'étranger par grand secteur d'activité, dans une perspective de cohérence des efforts d'accompagnement des clientèles.

## Axe 3 : Le déploiement terrain de la force de frappe sur les marchés extérieurs

La promotion, la représentation et la défense des intérêts du Québec ainsi que le repérage d'occasions d'affaires pour les exportateurs nécessitent de poser plusieurs nouveaux gestes auprès des représentants publics et privés tant sur les marchés des autres provinces canadiennes qu'à l'étranger. Trois actions clés sont déployées par le gouvernement à cet égard.

### Action 8 : Tirer profit de la relance du marché canadien

Le marché canadien représente près de 80,6 G\$ de ventes de biens et de services pour le Québec, soit près de 40 % de ses exportations<sup>10</sup>. Il s'agit d'un marché accessible dont le potentiel peut être davantage exploité. Ainsi, le renforcement de son utilisation et le recours aux récentes collaborations interprovinciales comme vecteur de relance des exportations permettront de saisir de nouvelles occasions d'affaires pour le Québec. Pour ce faire, le gouvernement entend :

- Créer une équipe spécialisée au sein d'IQI pour soutenir les entreprises québécoises dans le repérage et le développement d'occasions d'exporter sur les marchés canadiens, en étroite collaboration et en complémentarité avec le SQRC et le réseau des bureaux du Québec au Canada.
- S'assurer que les mesures de relance du gouvernement fédéral profitent aussi aux grands industriels québécois.
- Contribuer au développement des liens entre les grandes associations industrielles du Québec et des autres provinces afin d'intensifier les échanges entre les entreprises canadiennes et de favoriser la création de nouvelles chaînes d'approvisionnement résilientes.
- Colliger et rendre accessible, dans un format convivial, l'information technique qui encourage des entreprises québécoises à étendre leurs activités ailleurs au Canada et qui facilitera leur entrée sur le marché canadien.
- Inviter les entreprises québécoises à signaler les irritants commerciaux découlant de divergences ou de duplications réglementaires au Canada.



10. *Ibid* 2.

## Le réseau des représentations du Québec au Canada

Le SQRC compte trois bureaux qui forment le réseau des représentations du Québec au Canada :

- **le Bureau du Québec dans les provinces atlantiques**, situé à Moncton, avec une antenne à Halifax ;
- **le Bureau du Québec à Toronto**, qui compte une antenne à Vancouver ;
- **le Bureau du Québec à Ottawa**.

Leur mission : défendre et promouvoir les intérêts du Québec dans les autres provinces canadiennes dans les domaines politique, économique, touristique, social et culturel. Plus particulièrement, leur action consiste en ceci :

- Réaliser des activités de représentation et de promotion par la diffusion d'une image réaliste, dynamique et factuelle de la société québécoise.
- Informer et conseiller les autorités du gouvernement du Québec sur les grands dossiers de l'actualité politique et économique sur les territoires qu'ils couvrent.
- Fournir un soutien aux entreprises québécoises qui souhaitent développer leur marché ailleurs au Canada, et travailler à l'attraction des investissements au Québec.
- Développer et maintenir des relations étroites et dynamiques avec les communautés francophones et acadiennes du Canada.
- Effectuer une veille et des activités de relations publiques auprès du gouvernement fédéral et des acteurs du Parlement fédéral (Bureau du Québec à Ottawa).

Dans son budget 2019-2020, le gouvernement du Québec a annoncé une somme de 7,5 M\$ sur 5 ans pour améliorer l'offre de services des bureaux du Québec au Canada afin d'appuyer les entreprises québécoises qui cherchent à développer leurs affaires et leurs partenariats technologiques dans les autres provinces.





## Action 9 : Générer de nouvelles occasions d'affaires par des actions de diplomatie économique

Parmi les États fédérés, le Québec se distingue à l'échelle mondiale par l'ampleur de son réseau de représentations à l'étranger, un réseau dont la finalité est la promotion et la défense des intérêts économiques, politiques et institutionnels du Québec. L'action diplomatique – par l'intelligence d'affaires et les réseaux d'influence qu'elle génère – constitue un avantage concurrentiel pour le Québec. Cet ancrage terrain est primordial pour dépister des occasions d'affaires et les transformer en ventes fermes et en partenariats pour les exportateurs québécois.

### La chaîne de valeur du développement d'occasions d'affaires



Renforcer son action par les efforts concertés de la nouvelle force de frappe économique gouvernementale améliorera le positionnement stratégique et le rayonnement du Québec sur les marchés prioritaires, dont les États-Unis. Le gouvernement réalisera ce qui suit :

- Accroître la capacité d'action du réseau des représentations du Québec à l'étranger, notamment en matière d'intelligence de marchés et de repérage d'occasions d'affaires dans les secteurs de pointe. Pour les marchés en développement, mettre en place une approche ciblée axée sur l'intelligence d'affaires et la preuve de concept.
- Bonifier le rôle des directeurs des affaires publiques en les associant au repérage de dossiers de diplomatie économique afin de valoriser les secteurs de pointe du Québec et positionner celui-ci comme un acteur compétitif et crédible à l'international.
- Investir dans la formation des attachés économiques dans le réseau, en collaboration avec l'industrie, les partenaires du MRIF et le nouvel Institut de la diplomatie du Québec, afin d'améliorer leur connaissance pratique des secteurs d'excellence et de leurs principaux acteurs.
- Déployer de nouvelles initiatives de diplomatie numérique afin de promouvoir les forces et atouts du Québec au Canada et à l'international.
- Réaliser une campagne de diplomatie d'influence et économique auprès des chambres de commerce et d'autres organisations d'affaires, des principaux gouvernements partenaires et des instances multilatérales au Canada et à l'international pour soutenir la relance de l'économie québécoise et faire connaître ses secteurs d'excellence, dont les technologies vertes, les sciences de la vie, l'énergie, l'agroalimentaire et l'aérospatiale.
- Échanger avec ces partenaires sur les enjeux, occasions à saisir et besoins (chaînes d'approvisionnement, entraves au commerce, main-d'œuvre, etc.) pour favoriser la reprise des échanges commerciaux et recenser les meilleures pratiques en la matière qui pourraient être déployées au Québec.
- Mettre en œuvre la « chaîne de valeur du développement d'une occasion d'affaires », qui précise les champs d'intervention des ministères, organismes et autres partenaires de l'écosystème d'exportation, et qui s'articule autour de trois axes fondamentaux, soit : le dépistage et la valorisation d'occasions d'affaires, leur réalisation, et les stratégies de suivi. Ce nouveau mécanisme de collaboration vise notamment à appuyer la conclusion de ventes pour les exportateurs québécois et la réalisation d'investissements directs étrangers.
- Mettre en place le « carnet de projets » découlant des efforts de dépistage de nouvelles occasions d'affaires dans des secteurs à haut potentiel et complexes. Ce mécanisme de suivi permettra de faire évoluer ces occasions vers des résultats concrets en fonction des rôles et responsabilités des acteurs.
- Instaurer des comités sectoriels interministériels pour chacune des grandes zones de marchés (États-Unis, Europe et Asie) afin de mieux repérer les occasions d'affaires découlant de la complémentarité entre les besoins recensés sur les territoires couverts et l'offre du Québec provenant notamment de ses grandes entreprises exportatrices. Cette démarche permettra aussi de mieux définir la position compétitive de l'offre québécoise sur ces différents marchés, et de trouver des pistes pour l'améliorer.

## Les représentations du Québec à l'étranger



### **Délégations générales**

- Bruxelles
- Dakar
- Londres
- Mexico
- Munich
- New York
- Paris
- Tokyo

### **Délégations**

- Atlanta
- Boston
- Chicago
- Los Angeles
- Rome

### **Bureaux**

- Abidjan
- Barcelone
- Beijing
- Hong Kong
- Houston
- La Havane
- Mumbai
- Rabat
- Séoul
- Singapour
- Shanghai
- Washington
- São Paulo

### **Antennes**

- Berlin
- Philadelphie
- Silicon Valley
- Shenzhen
- Qingdao

### **Représentations en affaires multilatérales**

- Représentation du Québec au sein de la Délégation permanente du Canada auprès de l'UNESCO
- Délégation aux affaires francophones et multilatérales

Par ses représentations à l'étranger, le MRIF offre aux entreprises, aux créateurs, aux chercheurs et aux organisations du Québec des services, des conseils et des activités adaptés aux caractéristiques des divers pays de son réseau dans les secteurs de l'économie, de l'éducation, de la culture, de l'immigration et des affaires publiques.

## Action 10 : Mettre en place un groupe stratégique pour la promotion des intérêts commerciaux du Québec

Les pays prennent de plus en plus conscience de leur vulnérabilité face aux chaînes d'approvisionnement mondialisées. De nouvelles mesures protectionnistes pourraient réduire l'accès aux produits québécois sur ces marchés. En prévision de l'imposition de telles mesures et pour limiter leurs répercussions sur les entreprises exportatrices, le gouvernement met en place un groupe stratégique voué à la protection et au développement des marchés d'exportation du Québec.

Une démarche semblable a été mise sur pied dans le dossier de l'aluminium : les représentations aux États-Unis et les spécialistes de la diplomatie au MRIF ainsi que les spécialistes des litiges commerciaux et les experts du secteur de l'aluminium au MEI ont travaillé en collaboration avec leurs interlocuteurs de l'ambassade du Canada à Washington, leurs homologues fédéraux et l'Association canadienne de l'aluminium afin de s'assurer que les acheteurs d'aluminium américains et les autorités politiques comprenaient bien toutes les conséquences de l'imposition de tarifs injustifiés. Un pan important de l'action gouvernementale résidait dans l'établissement d'alliances stratégiques avec des acteurs politiques et économiques – ici comme ailleurs – qui partageaient nos positions dans ce dossier éminemment stratégique pour l'économie québécoise.

Le gouvernement entend :

- Mettre au point et déployer des stratégies de diplomatie d'influence pour soutenir l'accès aux marchés d'exportation, particulièrement les États-Unis, afin de contrer les mesures protectionnistes et de faciliter l'entrée de produits québécois sur ces marchés. Trois grands objectifs sont fixés : informer; mobiliser; influencer.
- Travailler en étroite collaboration avec le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces concernées pour mener des interventions ciblées auprès des interlocuteurs désignés.
- Collaborer avec les grandes associations industrielles québécoises pour orienter l'action commune et faciliter la création de liens avec leurs vis-à-vis à l'étranger lorsque des intérêts communs sont en cause.
- Bâtir des coalitions terrain avec des partenaires économiques et politiques des pays préconisant des mesures protectionnistes, de manière à contrer l'imposition de ces mesures ou les faire abroger.



# CADRE BUDGÉTAIRE

De nouveaux crédits budgétaires de 110 M\$ annoncés dans le Plan budgétaire du Québec 2020-2021 sont utilisés pour mettre en œuvre le présent plan d'action. Ils s'ajoutent aux 143 M\$ de crédits budgétaires du MEI obtenus au cours des années précédentes. Par ailleurs, 250 M\$ de fonds propres en provenance d'IQ bonifient l'effort financier pour la mise en œuvre du plan d'action.

	ANNÉE (M\$)					TOTAL (M\$)
	2020-2021	2021-2022	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2020-2025
<b>Action 1</b> Nouveau PSCE	45,8	42,7	39,7	39,4	32,4	200
<b>Action 2</b> Nouveau Programme de soutien aux organismes de promotion des exportations	6,4	7,4	9,4	9,4	9,4	42
<b>Autres actions</b> Une force de frappe stratégique renforcée et consacrée aux affaires extérieures	5,0	6,0	—	—	—	11
<b>Total</b>	<b>57,2</b>	<b>56,1</b>	<b>49,1</b>	<b>48,8</b>	<b>41,8</b>	<b>253</b>
<b>Action 1</b> Fonds propres d'IQ	0	62,5	62,5	62,5	62,5	250
<b>Total global</b>	<b>57,2</b>	<b>118,6</b>	<b>111,6</b>	<b>111,3</b>	<b>104,3</b>	<b>503</b>





# ANNEXES

## Annexe 1 : Consultations effectuées et besoins des entreprises

### Les consultations de 2019

Afin de connaître les principaux enjeux et besoins des entreprises et en collaboration avec les autres ministères concernés, le MEI a consulté 150 entreprises et organismes lors de rencontres ou par l'intermédiaire d'une consultation en ligne en 2019.

Ces entreprises et organismes proviennent de toutes les régions du Québec et de tous les secteurs. Les consultations ont pris la forme de rencontres sectorielles, en collaboration avec plusieurs partenaires sectoriels, et de rencontres auprès d'organismes de soutien aux entreprises.

De plus, une consultation publique sur le Web a été menée. Le MEI a reçu 222 questionnaires remplis en totalité ou partiellement.

Enfin, à la demande du MEI, le Réseau QG100 a mené une enquête auprès de ses membres.

### LE QG100

Le Réseau QG100 est un organisme privé à but non lucratif dont l'objectif est de contribuer à l'essor d'entreprises gagnantes du Québec, en accélérant leur croissance durable à l'échelle mondiale.

Regroupant 100 entreprises québécoises, qui font plus de 25 M\$ de chiffre d'affaires et qui sont établies sur plusieurs continents, le Réseau permet un partage de savoir-faire concret et confidentiel.

Lors de ces consultations, les principaux besoins exprimés concernent principalement le financement, le soutien-conseil, le soutien stratégique et la qualité des infrastructures et des chaînes logistiques pour les entreprises exportatrices ou désirant exporter. L'accès à la main-d'œuvre constitue aussi un enjeu de taille.

## Les consultations de 2020

La pandémie de la COVID-19 a eu des répercussions majeures pour plusieurs entreprises exportatrices québécoises. En plus du contexte de forte concurrence internationale qui prévalait avant la crise sanitaire, les exportateurs québécois doivent dorénavant relever des défis inédits pour assurer la reprise de leurs activités, leur survie et leur croissance.

Les consultations sur la relance de l'économie tenues par les ministres économiques avec les intervenants du secteur manufacturier et du secteur bioalimentaire révèlent que les entreprises souhaitent bénéficier d'un appui du gouvernement afin de relancer leurs exportations.

Par ailleurs, près de 500 entreprises exportatrices ou à fort potentiel d'exportation ont été contactées par IQI afin de déterminer leurs besoins dans une perspective de relance de leurs exportations.

Les causes d'irritation sont notamment :

- les coûts élevés de développement de marchés, notamment pour la réalisation d'une première vente (p. ex. : déplacements, prospection de clients, certifications et homologations et outils marketing) ;
- la difficulté à obtenir de l'aide technique et financière pour s'implanter à l'étranger ;
- la lourdeur et la rigidité des programmes.

De plus, les entreprises consultées ont mentionné à maintes reprises leur souhait d'être appuyées pour :

- le repérage des décideurs et donneurs d'ordres à l'étranger et la mise en relation avec eux ;
- le développement de leurs réseaux d'affaires à l'étranger en favorisant les rencontres virtuelles ;
- l'obtention d'information stratégique, celle-ci revêtant aussi une importance capitale dans les décisions d'affaires ;
- leur capacité de production ou leur approvisionnement.



## Annexe 2 : Portrait des exportateurs

### Les Potentiels

Cette catégorie comprend la très grande majorité des établissements exportateurs, qui ont obtenu des résultats modestes dans leur projet d'exportation. Ces établissements peuvent être tant des petits et moyens établissements que de grands établissements.

- Des services de soutien, fournis le plus souvent par des partenaires régionaux et livrés dans une variété de formats tels que de l'accompagnement, des séminaires et des formations, devraient être mis en place afin d'aider ces établissements à se préparer à l'exportation.

### Les Futurs géants

Cette catégorie comprend des petits et moyens établissements qui ont obtenu des résultats prometteurs par le passé sur le plan des exportations.

- Ces établissements pourraient avoir besoin d'un accès aux services de soutien pour développer leur capacité d'exportation, innover et adapter leurs produits pour le marché étranger et, le cas échéant, bénéficier d'un soutien afin d'accélérer leurs projets de développement de marchés.

### Les Performants

Cette catégorie comprend des petits et moyens établissements qui ont obtenu des résultats probants par le passé sur le plan des exportations.

- Ces établissements pourraient disposer de ressources internes limitées, ce qui engendrerait un besoin de services intensifs de soutien à l'exportation. Ils seraient guidés dans la consolidation de leurs marchés, leur conquête de nouveaux marchés ou leur projet d'internationalisation, notamment par de l'accompagnement personnalisé et des services de maillage ciblé.

### Les Piliers

Cette catégorie comprend généralement des multinationales dont les exportations engendrent la majorité des revenus.

- Ces grands établissements ont besoin de services plus adaptés, notamment de « diplomatie économique » sous la forme d'intelligence politique, de conseils sur mesure pour exploiter les possibilités offertes par les nouveaux marchés et d'appui aux stratégies plus complexes d'internationalisation comme l'implantation et l'acquisition à l'étranger dans les cas où les investissements permettraient d'accroître les exportations du Québec.

## Annexe 3 : Tableau synoptique

**Objectif à court terme :** retrouver le niveau d'exportation d'avant la crise.

**Objectif à long terme :** hausser les exportations à 50 % du PIB.

### Une force de frappe renouvelée

MEI, MRIF, IQI, SQRC, réseaux de représentations du Québec, en collaboration avec les autres ministères concernés et les organismes partenaires

### 10 actions clés pour relancer les exportations

#### AXE 1 : L'APPUI À LA CONCRÉTISATION DE PROJETS D'EXPORTATION

ACTIONS	PORTEURS	COLLABORATEURS
<b>1 Bonifier et actualiser le financement à l'exportation.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Renforcer la commercialisation de PME au Québec comme premier pas vers l'exportation.</li><li>Renforcer la capacité d'exportation des PME et accélérer leurs projets sur les marchés hors Québec.</li><li>Accompagner des grandes entreprises dans leurs démarches stratégiques d'exportation.</li><li>Appuyer la réalisation de projets liés à des stratégies plus complexes d'internationalisation.</li></ul>	MEI	IQI
<b>2 Mieux soutenir les organisations sectorielles et les partenariats d'affaires régionaux.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Soutenir mieux ces organismes, notamment pour qu'ils puissent parfaire leurs stratégies d'appui à l'exportation des entreprises.</li><li>Appuyer ces organismes dans l'élaboration de stratégies d'accès des entreprises québécoises à des chaînes d'approvisionnement en collaboration avec de grands donneurs d'ordres, les associations d'affaires sectorielles et IQI.</li></ul>	MEI	IQI, MRIF, SQRC
<b>3 Offrir un accompagnement plus personnalisé aux chefs de file en matière d'exportation.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Cibler 500 grands exportateurs et PME performantes en matière d'exportation et offrir un parcours client simplifié.</li></ul>	IQI	MEI, MRIF MSC

ACTIONS	PORTEURS	COLLABORATEURS
<p><b>4 Mettre en place un nouvel accompagnement virtuel sur les marchés.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordonner et établir une programmation d'activités virtuelles à l'exportation ajustée et réaliste en 2020-2021.</li> <li>• Définir des messages clés pour soutenir la promotion des exportations. Renforcer la présence du Québec et de ses représentations au Canada et à l'étranger sur les plateformes numériques.</li> <li>• Acquérir, par l'intermédiaire d'IQI, une plateforme pour créer des rencontres B2B et des vitrines virtuelles.</li> <li>• Soutenir la mise en place de plateformes Web pour le commerce électronique.</li> </ul>	IQI	MEI, MRIF, SQRC, MSC
<p><b>5 Offrir un accompagnement stratégique renouvelé aux cinq grands secteurs clés en matière d'exportation.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bioalimentaire</b> : Diversifier les marchés géographiques et sectoriels. Créer une équipe stratégique de repérage d'occasions d'affaires PTPGP.</li> <li>• <b>Aluminium</b> : Appuyer l'industrie pour suivre l'évolution des marchés post-COVID-19. Miser sur : l'économie verte, les chaînes de valeur et le GHG Pathways. Maintenir les activités de diplomatie d'influence et publique aux États Unis.</li> <li>• <b>Aérospatiale</b> : Mettre en place l'initiative PME – Fournisseur préférentiel.</li> <li>• <b>Transport terrestre</b> : Mettre au point une stratégie de défense des intérêts des fournisseurs québécois sur les marchés extérieurs avec les partenaires. Travailler avec les États-Unis, étant donné la forte intégration des chaînes d'approvisionnement sur le marché nord-américain.</li> <li>• <b>Produits forestiers</b> : Poursuivre le soutien au QWEB. Défendre et promouvoir l'image de marque du Québec à l'international quant à ses produits forestiers écoresponsables et sa gestion durable des forêts. Appuyer les entreprises et les organismes du secteur dans leur démarche, leur plan d'affaires et leur vision stratégique d'exportation.</li> </ul>	IQI	MEI, MRIF, SQRC, MSC

## AXE 2 : LA MOBILISATION DE L'EXPERTISE EN INFORMATION STRATÉGIQUE

ACTIONS	PORTEURS	COLLABORATEURS
<p><b>6 Constituer une force d'intelligence d'affaires.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Repérer des pistes d'action, les barrières au commerce et les occasions d'affaires dans les plans de relance étrangers.</li> <li>Créer des indices du potentiel d'exportation inexploité. Dépister des occasions à saisir dans les accords commerciaux.</li> <li>Tirer davantage profit des appels d'offres publics étrangers dans le respect des accords commerciaux et des capacités de lecture des territoires. Produire des veilles ciblées pour détecter les signaux motivant une action rapide.</li> <li>Analyser la conformité aux accords des mesures protectionnistes d'ailleurs et sensibiliser les autorités politiques quant à leurs effets néfastes. Améliorer le partage interministériel de l'information stratégique internationale par le sRD et le SPII.</li> </ul>	IQI, MEI, MRIF	SQRC, MSC
<p><b>7 Se doter d'outils intégrés de diffusion d'information stratégique pour guider l'offensive des entreprises.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Développer une plateforme collaborative unique de diffusion des informations stratégiques pour les exportateurs.</li> <li>Préparer des séminaires spécialisés sur les marchés prioritaires. Créer une adresse courriel unique chez IQI.</li> <li>Diffuser des occasions offertes par les accords commerciaux et promouvoir des stratégies d'atténuation des répercussions de la montée du protectionnisme. Promouvoir une offre intégrée des représentations par grand secteur d'activité.</li> <li>Offrir de l'aide technique aux entreprises pour leur chaîne d'approvisionnement et pour profiter des accords de commerce.</li> </ul>	IQI	MEI, MRIF, SQRC, MSC



### AXE 3 : LE DÉPLOIEMENT TERRAIN DE LA FORCE DE FRAPPE SUR LES MARCHÉS EXTÉRIEURS

ACTIONS	PORTEURS	COLLABORATEURS
<p><b>8 Tirer profit de la relance du marché canadien.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Créer une équipe chez IQI consacrée au soutien des entreprises dans leurs démarches sur les marchés canadiens.</li> <li>• S'assurer que les mesures de relance du gouvernement fédéral profitent aussi aux grands industriels québécois.</li> <li>• Contribuer à tisser des liens entre les grandes associations industrielles du Québec et des autres provinces afin d'intensifier les échanges entre entreprises et de favoriser la création de chaînes d'approvisionnement résilientes.</li> <li>• Diffuser convivialement de l'information technique afin d'inciter des entreprises à vendre ailleurs au Canada.</li> <li>• Inviter les entreprises à signaler les irritants commerciaux de type réglementaire rencontrés au Canada.</li> </ul>	IQI, MEI, SQRC, MSC	—
<p><b>9 Générer de nouvelles occasions d'affaires par des actions de diplomatie économique.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroître la capacité des représentations du Québec à l'étranger en matière d'intelligence d'affaires, de repérage d'occasions de marché et de preuve de concept. Associer les directeurs des affaires publiques au repérage de dossiers de diplomatie économique. Investir dans la formation des attachés économiques dans le réseau.</li> <li>• Déployer de nouvelles initiatives de diplomatie numérique afin de promouvoir les forces et atouts du Québec à l'étranger.</li> <li>• Réaliser une campagne d'influence et économique auprès de partenaires gouvernementaux, de partenaires d'affaires et d'instances multilatérales. Échanger avec eux sur les enjeux, occasions à saisir et besoins pour favoriser la reprise des échanges commerciaux et recenser les meilleures pratiques en la matière qui pourraient être déployées au Québec.</li> <li>• Déployer une chaîne de valorisation d'occasions d'affaires et un carnet de projets favorisant les synergies et les résultats.</li> <li>• Mettre en marche des comités sectoriels par zone-marché et accompagner les clients majeurs.</li> </ul>	MRIF	IQI, MEI, SQRC, MSC
<p><b>10 Mettre en place un groupe stratégique pour la promotion des intérêts commerciaux du Québec.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déployer des stratégies de diplomatie d'influence pour soutenir l'accès aux marchés et contrer le protectionnisme.</li> <li>• Travailler avec le gouvernement fédéral et les provinces pour mener des interventions ciblées auprès des interlocuteurs désignés.</li> <li>• Collaborer avec l'industrie pour orienter l'action avec les vis-à-vis à l'étranger dans le cadre de causes communes.</li> <li>• Bâtir des coalitions avec des partenaires politiques et économiques d'ici comme d'ailleurs pour promouvoir nos positions.</li> </ul>	MEI, MRIF	IQI, SQRC, MSC





