

Politique économique



PRIORITÉ EMPLOI

Investir dans l'exportation,
c'est investir dans le Québec.

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR 2013-2017

UN
QUÉBEC
POUR TOUS

Québec 

Politique économique

A stylized map of the province of Quebec, rendered in shades of gray, positioned in the upper right quadrant of the page. The map shows the outline of the province, including its northern and eastern borders.

PRIORITÉ EMPLOI

**Investir dans l'exportation,
c'est investir dans le Québec.**

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR 2013-2017

Dépôt légal – Octobre 2013
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
ISBN : 978-2-550-69132-7 (imprimé)
ISBN : 978-2-550-69131-0 (pdf)

© Gouvernement du Québec

MOT DE LA PREMIÈRE MINISTRE



Le Québec est, nous le savons, une économie ouverte. L'exportation de biens et de services, qui représente 45 % de notre PIB, est essentielle à notre prospérité.

Mais, depuis une décennie, le Québec cède du terrain. Il accuse, année après année, un déficit commercial. Ce n'est pas faute d'avoir su s'adapter aux nouvelles donnes d'une géographie économique mondiale qui se redessine. Ainsi, le Québec a, avec succès, orienté ses efforts du côté des économies émergentes.

Mais les gains de ce côté ne compensent pas les reculs chez ses partenaires traditionnels. En dépit du dynamisme de nos gens d'affaires, en dépit des efforts des acteurs engagés dans la promotion de notre commerce, nous devons faire mieux et davantage. La relance de nos exportations exige un tir groupé. Elle requiert un arrimage plus fin entre notre offre et les occasions d'affaires mondiales.

C'est l'objet de ce *Plan de développement du commerce extérieur*. Son objectif est simple : réduire notre déficit commercial par l'augmentation de nos exportations.

En optimisant l'action de l'État et en favorisant la concertation des nombreux partenaires, ce Plan nous aidera à consolider nos marchés traditionnels d'exportation, à en explorer et en développer de nouveaux, à accompagner et préparer de manière adéquate de nouveaux exportateurs, tout en appuyant nos exportateurs chevronnés.

Nous avons au Québec des exportateurs en puissance qui s'ignorent et d'autres qui pourraient porter leur expertise sur de nouveaux marchés. Nous avons le talent, nous avons l'ambition. Et nous sommes, désormais, mieux organisés, mieux outillés, mieux armés donc, pour faire de ces belles percées dont nous avons le secret.

L'État québécois a tablé sur l'expérience de ses partenaires, a puisé dans le savoir collectif des entrepreneurs et dans sa tradition d'expertise et de soutien pour produire de nouveaux outils, adaptés à cet environnement mondial qui se reconfigure.

Le dynamisme de nos gens d'affaires fera le reste. C'est-à-dire l'essentiel.

A handwritten signature in black ink, which appears to be 'P. Marois', written over a horizontal line.

Pauline Marois

MOT DU MINISTRE



Le Québec s'exporte.

Le Québec a tout ce qu'il faut de talent, tout ce qu'il faut de ressources, tout ce qu'il faut de créativité – et plus encore – pour séduire et vendre. Nous avons dans nos usines, dans nos cartons, dans nos traditions industrielles, dans nos recherches universitaires, dans les cerveaux et l'énergie de notre jeunesse, des trésors insuffisamment exploités.

Aussi, le gouvernement s'est-il engagé à faire face à un déficit commercial important en soutenant, grâce à des outils toujours plus raffinés et grâce à une mise en synergie de tous les acteurs, le développement d'une économie diversifiée, à valeur ajoutée et qui s'exporte.

Afin de bien répondre aux besoins des entreprises, nous avons tenu à travailler de façon concertée avec le comité consultatif du secteur privé d'Export Québec et avec nos partenaires régionaux, sectoriels et associatifs.

Ce *Plan de développement du commerce extérieur* est donc né d'un effort de consultation ambitieux auprès des entreprises, des associations sectorielles et des organismes actifs à l'exportation partout au Québec, bref, des joueurs expérimentés de notre économie, le cœur de tout notre potentiel.

En lançant le *Plan de développement du commerce extérieur*, le Québec se donne une vision pour appuyer la croissance des exportations en répondant plus efficacement aux besoins des entreprises, en offrant des services simplifiés à l'exportation et en assurant un meilleur arrimage entre l'offre des produits et services québécois, les occasions d'affaires mondiales et les actions de tous les partenaires.

Ce plan vient renforcer l'objectif que le gouvernement du Québec s'est donné, soit de consolider ses acquis sur les marchés traditionnels comme les États-Unis et l'Europe, tout en doublant ses exportations sur les marchés émergents et en amenant 1 000 nouvelles entreprises à exporter leurs produits et services d'ici les cinq prochaines années. Il souhaite ainsi augmenter la part de nos exportations dans notre économie.

Nous sommes confiants d'atteindre ces cibles.
Parce que nous avons le talent de nos ambitions.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jean-François Lisée'. The signature is fluid and cursive.

Jean-François Lisée

TABLE DES MATIÈRES

Mot de la première ministre	3
Mot du ministre	5
1. Le Québec et le commerce mondial	11
1.1 Les marchés d'exportation priorités.....	12
1.1.1 Les marchés nord-américains	12
1.1.2 Le marché européen	13
1.1.3 Les marchés émergents du BRIC	14
1.1.4 Autres marchés	15
2. Un plan pour accroître les exportations	17
2.1 Trois principes sous-jacents à la démarche	17
2.1.1 Un accès simplifié aux services à l'exportation	17
2.1.2 Une meilleure adéquation entre l'offre québécoise et la demande étrangère	17
2.1.3 Une action concertée et une synergie des acteurs du commerce extérieur.....	18
3. Nos cibles et notre approche	19
4. Nos objectifs et nos orientations	20
4.1 Les grands objectifs	20
4.2 Les quatre grandes orientations.....	20
5. Nos actions	22
5.1 ORIENTATION 1 : Simplifier et faciliter l'accès aux services et aux marchés.....	22
5.1.1 OBJECTIF 1 : Faciliter l'accès aux services et alléger les processus administratifs	22
5.1.2 OBJECTIF 2 : Améliorer la concertation et la complémentarité entre intervenants à l'exportation.....	22
5.1.3 OBJECTIF 3 : Approfondir les relations politiques et institutionnelles pour soutenir le commerce extérieur	23
5.1.4 OBJECTIF 4 : Promouvoir et appuyer la négociation d'accords de commerce qui auront un impact positif sur le commerce extérieur du Québec	24

5.2	ORIENTATION 2 : Préparer les entreprises en amont du développement de marché.....	25
5.2.1	OBJECTIF 5 : Contribuer au déploiement d'une approche intégrée d'intervention en entreprise, notamment pour le secteur manufacturier.....	25
5.2.2	OBJECTIF 6 : Appuyer l'innovation industrielle et favoriser la commercialisation des produits innovateurs.....	25
5.2.3	OBJECTIF 7 : Appuyer le développement des compétences et le recrutement de travailleurs stratégiques.....	26
5.2.4	OBJECTIF 8 : Offrir des services spécialisés à l'exportation et identifier de nouvelles entreprises exportatrices.....	26
5.2.5	OBJECTIF 9 : Favoriser l'adoption de meilleures pratiques d'affaires et la diffusion d'informations stratégiques.....	27
5.2.6	OBJECTIF 10 : Offrir des services financiers adaptés à la réalité des entreprises exportatrices.....	28
5.3	ORIENTATION 3 : Appuyer les entreprises à l'étranger.....	29
5.3.1	OBJECTIF 11 : Assurer un meilleur arrimage entre l'offre sectorielle québécoise et les opportunités de marchés hors Québec.....	29
5.3.2	OBJECTIF 12 : Faciliter la création de liens d'affaires entre entreprises étrangères et québécoises par de l'accompagnement-conseil, des accueils d'acheteurs et des missions commerciales.....	29
5.3.3	OBJECTIF 13 : Aider nos entreprises à fort potentiel à identifier les bons partenaires, à intégrer les chaînes de valeur mondiales ou à consolider leur présence sur les marchés étrangers.....	30
5.3.4	OBJECTIF 14 : Encourager des collaborations internationales entre créneaux d'excellence, grappes, universités, établissements de recherche ou d'enseignement.....	31
5.4	ORIENTATION 4 : Promouvoir les forces du Québec.....	32
5.4.1	OBJECTIF 15 : Mettre en valeur les secteurs d'excellence québécois à l'étranger et promouvoir l'offre culturelle et touristique du Québec.....	32
5.4.2	OBJECTIF 16 : Promouvoir, pour des fins d'investissements, la compétitivité, l'innovation, la qualité de la main-d'œuvre et des infrastructures ainsi que la facilité de faire affaire au Québec.....	32
5.4.3	OBJECTIF 17 : Promouvoir le Québec et son action en développement durable notamment comme source de compétitivité pour les entreprises québécoises.....	33

6. Nos priorités	34
6.1 Priorités - Amérique du Nord	34
6.2 Priorités - Europe	34
6.3 Priorités - Asie	34
6.4 Priorités - Amérique latine	35
6.5 Priorités - Afrique et Moyen-Orient	35
6.6 Priorités - Appui à la stratégie d'électrification des transports	35
7. Remerciements	36
8. Annexes.....	37
Annexe 1 – Cadre financier	
Annexe 2 – Tableau synoptique	

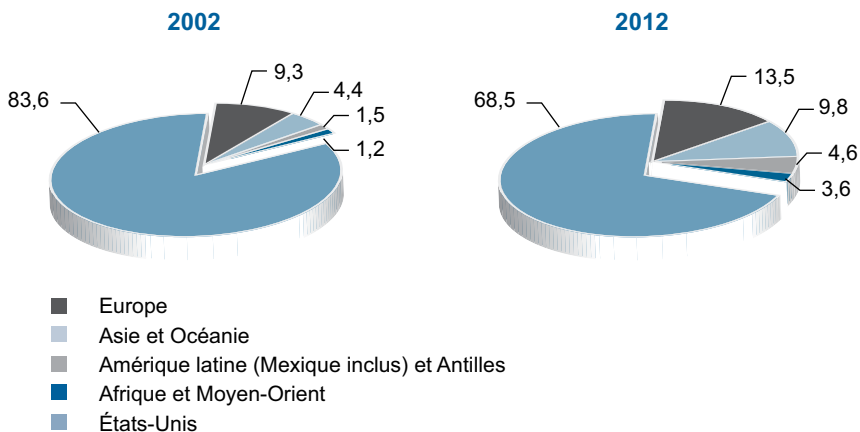
1. LE QUÉBEC ET LE COMMERCE MONDIAL

Le commerce international joue un rôle prépondérant dans la vie économique du Québec. Si le Québec a atteint aujourd'hui le niveau de développement économique qu'on lui connaît, qui est envié par plusieurs, il le doit en grande partie à sa capacité de tirer son épingle du jeu sur les marchés internationaux. En fait, le Québec compte encore aujourd'hui parmi les économies les plus ouvertes dans le monde. Ainsi, en 2012, la part des exportations totales¹ dans le Produit intérieur brut du Québec (PIB) comptait pour 45,7 %. Toutefois, depuis environ huit à dix ans, compte tenu des impacts liés à la plus récente récession mondiale, le Québec fait face à un contexte international qui a sensiblement évolué et qui est notamment marqué par la concurrence issue des nouvelles économies émergentes. Cela pose des défis certains au plan de sa compétitivité.

On constate maintenant une reprise de l'économie et des flux commerciaux dans presque toutes les régions du monde. En effet, il est prévu que les économies développées continueront de progresser en 2013 et en 2014, notamment grâce à des politiques monétaires accommodantes, à des marchés financiers relativement plus performants et à un retour de la confiance des consommateurs (pour l'ensemble des pays de l'OCDE, la croissance économique prévue est de 1,2 % en 2013 et de 2,3 % en 2014). Dans les économies émergentes, la croissance demeure élevée, malgré un certain ralentissement observé au cours des cinq dernières années. Par ailleurs, le volume du commerce mondial, lourdement affecté par la dernière récession, a déjà dépassé son niveau de 2008. En 2013, on note que le volume des échanges internationaux de biens devrait augmenter de 3,3 % par rapport à 2012, une tendance devant s'accroître à partir de 2014.

Destination des exportations internationales du Québec

Une décennie de diversification (en %)



Source : Ministère des Finances et de l'Économie, *Le Calepin du commerce extérieur du Québec - juin 2013* et Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*

¹ Inclut les exportations interprovinciales et internationales.

Ces perspectives encourageantes pourraient agir comme levier pour les exportations québécoises alors que le Québec connaît depuis plusieurs années des déficits commerciaux qui se sont accrus, notamment attribuables aux effets de la crise économique mondiale et à l'augmentation des prix du pétrole. Le déficit commercial du Québec serait substantiellement moins important si l'économie québécoise était moins dépendante des produits pétroliers, qui sont la principale source de l'augmentation des importations au Québec.

Depuis 2011, le solde commercial du Québec montre des signes de redressement, qui s'expliquent principalement par l'augmentation des exportations. En 2012, la croissance de nos exportations de biens s'approchait de celle observée au niveau mondial (1,79 % pour le Québec et 2,1 % pour le monde).

Au cours de la dernière décennie, les exportations du Québec ont connu une diversification importante. Alors qu'en 2002 près de 84 % des exportations internationales du Québec étaient destinées au seul marché américain, cette proportion n'était que de 68,5 % en 2012. Les exportateurs québécois ont en effet réussi à percer certains marchés émergents comme la Chine, la Russie, l'Inde ainsi que des pays d'Amérique latine, tout en limitant leurs pertes dans les marchés traditionnels, très affectés par la crise économique. La reprise prévue pour l'ensemble des économies notamment aux États-Unis et en Europe, constitue une occasion pour consolider ces gains dans les marchés émergents tout en renouant avec la croissance dans les marchés traditionnels.

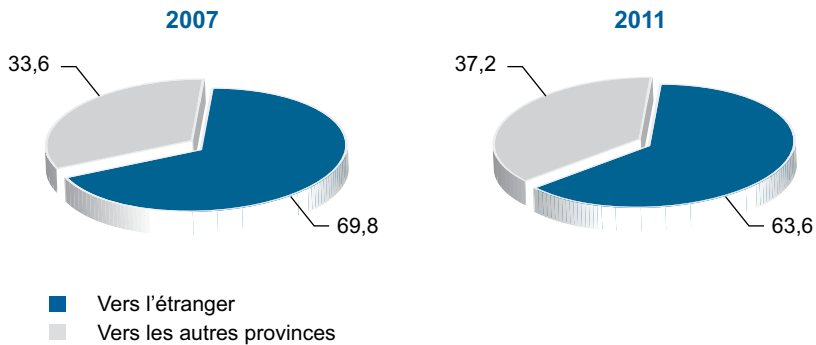
Le Québec détient certainement les atouts nécessaires pour tirer profit des nouvelles dynamiques mondiales, mais ceci dépendra, entre autres, de notre capacité à saisir les occasions d'affaires et à entreprendre une action concertée qui optimisera nos possibilités de croissance.

1.1 LES MARCHÉS D'EXPORTATION PRIORISÉS

1.1.1 Les marchés nord-américains

Le **marché intérieur canadien** nourrit une part considérable de l'activité économique au Québec et le gouvernement reconnaît l'importance de veiller à ce qu'il demeure ouvert, stable et performant, en s'appuyant notamment sur l'Accord sur le commerce intérieur. En 2011, la valeur des exportations québécoises de biens à destination des autres provinces et territoires représentait 37,2 % du total de nos exportations et 20,4 % du PIB québécois. En outre, au cours de la période 2007-2011, la valeur de nos exportations totales vers les autres provinces a augmenté de 10,6 % alors que la valeur de nos exportations internationales a diminué de 8,9 %. Un marché intérieur canadien performant est donc essentiel pour les entreprises québécoises et une belle plate-forme d'essai pour les nouveaux exportateurs. Le gouvernement est déterminé à réduire les irritants au commerce interprovincial, tout en veillant au respect des spécificités du Québec.

Destination des exportations québécoises (G \$)



Source : Gouvernement du Québec, *Tableau statistique canadien - juillet 2013* et Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct*

La relation commerciale entre le Québec et les **États-Unis** demeure une priorité pour le gouvernement. Les États-Unis continuent d'être, et de loin, la principale destination des exportations québécoises et la principale source de croissance de la valeur de celles-ci, ayant absorbé 59,8 % de la croissance des exportations québécoises depuis la crise, soit entre 2009 et 2012. Des gains additionnels sont certainement possibles dans les marchés en forte croissance comme l'État du Texas ou dans des secteurs économiques prometteurs, comme celui des technologies vertes, qui restent à développer et où les entreprises québécoises sont en mesure de bien performer. En outre, des efforts supplémentaires en matière de politique commerciale et industrielle pourraient permettre aux entreprises québécoises d'augmenter leur compétitivité et de mieux s'insérer dans les chaînes de valeur et les marchés publics américains. Enfin, l'amélioration de la fluidité et de la sécurité des échanges le long de la frontière continuent d'être un objectif de premier plan.

Le **marché mexicain** est de plus en plus important pour les entreprises exportatrices québécoises. En effet, les exportations du Québec vers ce pays ont triplé au cours de la dernière décennie, une tendance qui pourrait s'accroître compte tenu des efforts déployés au fil des ans en vue de consolider les liens avec ce pays. La proximité géographique, la facilité d'accès et la forte demande de produits à haute valeur ajoutée font du marché mexicain une destination de choix pour les exportateurs québécois.

1.1.2 Le marché européen

L'Europe est également un marché prioritaire pour les exportations du Québec, lesquelles ont augmenté de plus de 38 % sur ce territoire au cours des 10 dernières années. Cela fait de l'Europe l'un des pôles de la diversification des exportations du Québec. Cette région importante du globe accueille aujourd'hui 13,5 % des exportations internationales du Québec, comparativement à 9,3 % en 2002.

L'Union européenne, dont le revenu moyen par habitant dépasse celui du Québec, représente un bassin de 500 millions de consommateurs. Les exportations

québécoises à destination de ce territoire se chiffrent à 7,4 milliards de dollars en 2012, un montant appelé à croître de manière significative avec l'éventuelle entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG). En outre, la zone euro devrait sortir de la récession en 2014. Cette situation offrira des perspectives encourageantes pour les exportateurs québécois, dans un contexte où le Québec est déjà plus intégré à l'économie européenne que le reste du Canada.

1.1.3 Les marchés émergents du BRIC

La diversification des exportations québécoises vers les marchés émergents est déjà bien entreprise. Entre 2009 et 2012, près de 40 % de la croissance des exportations internationales de biens et services du Québec provenaient des quatre pays du BRIC que sont le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine.

La **Chine** est aujourd'hui le 2^e client et le 2^e fournisseur du Québec. Cette nouvelle réalité n'est pas surprenante considérant le repositionnement économique de ce pays observé au cours des quelque 30 dernières années. La Chine deviendra bientôt la première économie mondiale. La valeur des exportations québécoises à destination de la Chine a plus que quadruplée au cours des dix dernières années (taux de croissance annuel moyen de 18,8 %). Le Québec doit néanmoins mieux s'y positionner alors que la concurrence pour l'accès au marché chinois est féroce. En parallèle, la Chine est confrontée à des défis de taille sur le plan de la productivité et de la démographie. L'urbanisation rapide et la croissance continue de la demande intérieure chinoise devraient cependant continuer à favoriser l'expansion des exportations québécoises vers ce pays.

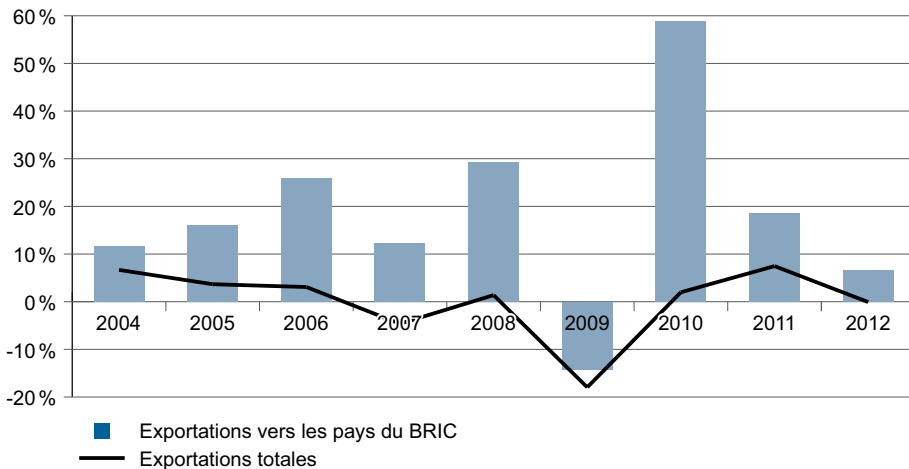
L'importance de son marché ainsi que la hausse de la demande en infrastructures et autres biens et services font de l'**Inde** un marché prioritaire pour le Québec. Le gouvernement suit avec attention les négociations entourant l'Accord de partenariat économique et global entre le Canada et l'Inde (APEG). Selon les estimations préliminaires, l'entrée en vigueur de l'APEG permettrait une augmentation de 47 % des exportations canadiennes vers l'Inde. Le Québec est bien positionné pour tirer avantage de cet accord alors que la valeur des exportations du Québec à destination de l'Inde a augmenté à un rythme moyen annuel de 8,9 % entre 2003 et 2012. Le marché indien offre de multiples occasions d'affaires pour les entreprises québécoises, notamment dans les secteurs de l'aérospatial, de la construction, des sciences de la vie, de l'énergie, des mines et des technologies vertes.

La **Russie** est également un marché en pleine expansion pour les entreprises québécoises. Les exportations du Québec vers ce pays ont crû à un rythme annuel moyen de 21 % sur dix ans, une tendance qui devrait se poursuivre compte tenu de l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2012.

De son côté, le **Brésil** présente un très bon potentiel pour nos entreprises, un vaste marché, tout en pouvant servir de porte d'entrée pour l'Amérique du Sud. Malgré un certain ralentissement économique observé au Brésil, les exportations québécoises vers ce pays ont augmenté en moyenne de 14,8 % par année au cours de la dernière décennie.

Croissance des exportations internationales

Les pays du BRIC au centre de la diversification



Source : Industrie Canada, *Données sur le commerce en direct* et Direction des analyses économiques et des politiques, MRIFCE

1.1.4 Autres marchés

L'**Afrique** représente déjà plus de 4 % de l'économie mondiale et 15 % de la population (un milliard de personnes). Le continent africain connaît depuis plus d'une décennie sa plus longue période d'expansion en 60 ans et la tendance se poursuit. Selon la Banque mondiale, « l'Afrique est à la veille d'un décollage économique, comme c'était le cas avant elle de la Chine il y a 30 ans et de l'Inde il y a 20 ans »². Et cette croissance africaine ne s'appuie pas seulement sur le secteur des ressources naturelles. Le commerce de détail, l'agriculture, les transports et les télécommunications, l'industrie manufacturière et les services financiers ont tous connu une solide progression au cours des dix dernières années. Signe des temps, depuis 2005, l'Afrique reçoit davantage d'investissements directs étrangers que d'aide publique au développement ou de transferts monétaires d'individus émigrés. Il est notamment de plus en plus facile de faire des affaires en Afrique subsaharienne, cette région étant celle ayant connu l'amélioration du niveau de vie la plus marquée dans le monde depuis 2005.

Le Québec est bien placé pour se proposer en partenaire privilégié de ce décollage économique. D'abord, bien sûr, en raison de la langue, alors que quelque 25 pays africains ont le français comme langue d'usage, et que les nombreux étudiants africains ayant étudié ici ont créé des liens durables avec le Québec. Ensuite, notre expertise est grandement complémentaire aux besoins actuels en Afrique. Entre 2003 et 2012, les exportations du Québec à destination de l'Afrique ont augmenté de 176 %, ce à quoi on doit ajouter les exportations de services.

² Banque mondiale (mars 2011). *L'avenir de l'Afrique et le soutien de la Banque mondiale*.

L'Afrique constitue d'ailleurs un marché majeur en termes de services commerciaux, ses importations à ce chapitre se chiffrant à 141 milliards de dollars américains en 2010.

Enfin, la région du reste de l'**Asie-Pacifique** constitue un marché prometteur pour les entreprises québécoises. Le Canada participe actuellement à des négociations visant la conclusion du Partenariat transpacifique (TPP), qui deviendrait alors la plus grande zone de libre-échange au monde et qui regroupera éventuellement de nombreux marchés émergents. Le Québec pourrait en tirer profit, notamment compte tenu de la relation commerciale de longue date qu'il entretient avec le **Japon**, leader économique bien implanté dans la région et qui vient de se joindre aux négociations du TPP.

Parmi les autres possibilités de marché, mentionnons également la **Corée** ainsi que le **Moyen-Orient** dont plusieurs pays entretiennent des liens privilégiés avec le Québec. Ces marchés recèlent d'importantes sources d'opportunités pour nos entreprises et notre économie.

Le gouvernement compte également développer davantage l'accès à certains marchés émergents présentant des perspectives de croissance intéressantes tels que l'**Afrique du Sud**, l'**Indonésie**, le **Nigeria**, la **Turquie** et le **Vietnam**. Ces pays représentent de riches occasions d'affaires pour les principales industries québécoises et seront au centre du développement économique de leurs régions respectives.

Plus que jamais, la diversification des territoires d'exportation semble être la clé d'une économie robuste, résiliente et promue à un bel avenir.

2. UN PLAN POUR ACCROÎTRE LES EXPORTATIONS

Avec plus de 45 % du PIB, l'exportation de biens et services est un vecteur crucial de notre développement économique.

Dans un contexte économique mondial en pleine transformation, où de nouvelles économies émergent et font voir de nouveaux horizons, et où nos partenaires économiques traditionnels vivent d'importantes turbulences, la relance des exportations québécoises exige, plus que jamais, un effort concerté des ministères et des acteurs impliqués dans le commerce extérieur.

Le Plan de développement du commerce extérieur (PDCE) cherche à optimiser l'action gouvernementale, notamment par une meilleure concertation interministérielle. Le PDCE vise la relance des exportations par la consolidation des marchés traditionnels, le développement de nouveaux marchés et la préparation des nouveaux exportateurs.

2.1 TROIS PRINCIPES SOUS-JACENTS À LA DÉMARCHE

Trois grands principes animent cette démarche : un accès simplifié aux services à l'exportation, une meilleure adéquation entre l'offre québécoise et la demande étrangère, ainsi qu'une action concertée et une synergie des acteurs du commerce extérieur.

2.1.1 Un accès simplifié aux services à l'exportation

Le Plan de développement du commerce extérieur s'inscrit dans la continuité du Rapport du groupe de travail sur la simplification réglementaire. Ce dernier recommande notamment de simplifier et de mieux utiliser les services gouvernementaux en ligne en y facilitant la recherche et en développant le volet transactionnel de manière à éviter tout traitement manuel des formulaires. Il recommande que les ministères et organismes publient leurs délais de réponses et qu'on étende à tous les ministères la révision des programmes d'aide aux entreprises (crédits d'impôt, prêts, prises de participation), en vue d'en réduire le nombre, de les regrouper, de les revoir et d'adapter leurs conditions d'admissibilité.

2.1.2 Une meilleure adéquation entre l'offre québécoise et la demande étrangère

Avec ses partenaires sectoriels, associatifs, régionaux et son comité consultatif du secteur privé, Export Québec a identifié les secteurs industriels les plus porteurs, les plus compétitifs.

Parallèlement, Export Québec a repéré, avec l'aide du réseau des représentations du Québec à l'étranger, les occasions d'affaires internationales et les tendances sectorielles. Nous avons aussi sondé les directions régionales du ministère des Finances et de l'Économie et les créneaux d'excellence pour connaître les priorités et les particularités régionales des secteurs industriels québécois. Il en est ressorti une cartographie proposant des stratégies sectorielles internationales. Un meilleur ciblage devrait amener de meilleurs résultats.

2.1.3 Une action concertée et une synergie des acteurs du commerce extérieur

Le ministère entend maximiser la synergie créée par l'intégration de la fonction du commerce extérieur avec le ministère des Relations internationales pour diversifier et renforcer la position du Québec sur les marchés internationaux, en collaboration avec les autres ministères et organismes engagés dans le développement du commerce extérieur. La diplomatie du Québec, au siège comme dans son réseau de représentations à travers le monde, est ainsi plus à même d'appuyer le développement économique.

Afin de bien répondre aux attentes de nos entreprises, nous avons conçu ce plan d'action en étroite collaboration avec nos partenaires sectoriels, associatifs et régionaux (notamment les Manufacturiers exportateurs du Québec, la Fédération des chambres de commerce du Québec et les organismes régionaux de promotion des exportations).

Des comités de direction et de pilotage interministériels ont facilité la communication entre ministères et assuré l'adhésion de tous. Export Québec a réalisé des consultations, notamment entre le ministre et le comité consultatif, composé d'une quinzaine d'entreprises exportatrices et des principaux partenaires sectoriels et associatifs. Cette ronde de consultations a permis d'enrichir la démarche par l'apport des différents partenaires.

Enfin, la mise en œuvre du Plan de développement du commerce extérieur se traduira par une programmation annuelle d'activités impliquant de nombreux partenaires, ministères et organismes, la mise place d'un site web et d'outils interactifs ainsi qu'un cadre financier qui consolide l'utilisation des programmes existants dédiés à l'exportation.

Les principaux ministères et organismes ayant été impliqués dans l'élaboration du PDCE sont :

- Le ministère des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur
- Le ministère des Finances et de l'Économie du Québec, incluant Tourisme Québec
- Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
- Le ministère des Ressources naturelles
- Investissement Québec
- Le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche, de la Science et de la Technologie
- Le ministère de la Culture et des Communications, incluant la SODEC
- Le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles

3. NOS CIBLES ET NOTRE APPROCHE

Avec le Plan de développement du commerce extérieur, qui vient ajouter aux interventions gouvernementales des ministères et organismes dont Investissement Québec, c'est plus d'un milliard de dollars en soutien financier qui est mis à la disposition de nos entreprises d'ici 2017, pour la réalisation de projets à l'exportation.

Ces sommes, injectées par les principaux ministères et organismes concernés par le commerce extérieur, devraient permettre la réalisation de projets qui représenteront plus de 3,5 milliards de dollars d'investissements sur quatre ans, entraînant du même coup la création de plus de 10 000 emplois au cours de la même période.

Pour le volet services-conseils et nouveaux exportateurs, le Plan prévoit un accompagnement par les organismes régionaux, sur l'ensemble du territoire, pour une moyenne de 1 000 entreprises par année. De plus, avec l'aide des différents partenaires, le Plan prévoit concourir à l'identification de 1 000 nouvelles entreprises exportatrices sur cinq ans.

Le Plan prévoit aussi une moyenne de 2 530 accompagnements sur les marchés hors Québec de 2013-2014 à 2016-2017, soit 16 % de plus que la moyenne des trois années précédentes.

Finalement, le Plan prévoit permettre aux entreprises accompagnées sur les marchés hors Québec de générer des ventes fermes totalisant plus de 940 millions de dollars.

Ces ventes devraient entraîner la création de plus de 6 000 emplois sur quatre ans.

CIBLE AU QUÉBEC :

Concourir à l'identification de 1 000 nouvelles entreprises exportatrices

CIBLES DANS LE MONDE:

CANADA - ÉTATS-UNIS

10 % de croissance des résultats de notre action auprès des entreprises exportatrices/par année

EUROPE

10 % de croissance des résultats de notre action auprès des entreprises exportatrices/ par année

AMÉRIQUE LATINE

Doubler les résultats de notre action auprès des entreprises exportatrices sur une période de cinq ans, ou 15 % de croissance par année

ASIE-PACIFIQUE

Doubler les résultats de notre action auprès des entreprises exportatrices sur une période de cinq ans, ou 15 % de croissance par année

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

Doubler les résultats de notre action auprès des entreprises exportatrices sur une période de cinq ans, ou 15 % de croissance par année

4. NOS OBJECTIFS ET NOS ORIENTATIONS

Comment accroître nos exportations? D'abord avec la Politique économique Priorité Emploi qui vise non seulement la création d'emplois mais également le développement de la compétitivité de nos entreprises et de nos secteurs de force. Le Plan de développement du commerce extérieur vient contribuer d'abord en facilitant la création de nouvelles entreprises exportatrices et en s'assurant que les entreprises souhaitant consolider leurs marchés traditionnels, développer de nouveaux marchés ou intégrer les chaînes mondiales d'approvisionnement puissent bénéficier d'un accompagnement efficace, que ce soit sous forme de service-conseil ou de financement.

4.1 Les grands objectifs :

- Consolider et accroître les ventes des entreprises que nous accompagnons sur les marchés traditionnels que sont le Canada, les États-Unis et l'Europe;
- Accroître les résultats de notre action auprès des entreprises que nous accompagnons sur les marchés en émergence que sont l'Asie-Pacifique, l'Amérique latine, l'Afrique et le Moyen-Orient. Cette croissance équivaut approximativement à 15 % par année;
- Offrir des services spécialisés dans toutes les régions et augmenter le nombre de nouvelles entreprises exportatrices.

4.2 Les quatre grandes orientations :

- Simplifier et faciliter l'accès aux services et aux marchés;
- Préparer les entreprises en amont du développement de marché;
- Appuyer les entreprises à l'étranger;
- Promouvoir les forces du Québec.

1. Simplifier et faciliter l'accès aux services et aux marchés

- Faciliter l'accès aux services et alléger les processus administratifs
- Améliorer la concertation et la complémentarité entre intervenants à l'exportation
- Approfondir les relations politiques et institutionnelles pour soutenir le commerce extérieur
- Promouvoir et appuyer la négociation d'accords de commerce qui auront un impact positif sur le commerce extérieur du Québec

2. Préparer les entreprises en amont du développement de marché

- Contribuer au déploiement d'une approche intégrée d'intervention en entreprise, notamment pour le secteur manufacturier
- Appuyer l'innovation industrielle et favoriser la commercialisation des produits innovateurs.
- Appuyer le développement des compétences et le recrutement de travailleurs stratégiques
- Offrir des services spécialisés à l'exportation et identifier de nouvelles entreprises exportatrices
- Favoriser l'adoption de meilleures pratiques d'affaires et la diffusion d'informations stratégiques
- Offrir des services financiers adaptés à la réalité des entreprises exportatrices

3. Appuyer les entreprises à l'étranger

- Assurer un meilleur arrimage entre l'offre sectorielle québécoise et les opportunités de marchés hors Québec
- Faciliter la création de liens d'affaires entre entreprises étrangères et québécoises par de l'accompagnement-conseil, des accueils d'acheteurs et des missions commerciales
- Aider nos entreprises à fort potentiel à identifier les bons partenaires, à intégrer les chaînes de valeur mondiales ou à consolider leur présence sur les marchés étrangers
- Encourager des collaborations internationales entre créneaux d'excellence, grappes, universités, établissements de recherche ou d'enseignement

4. Promouvoir les forces du Québec

- Mettre en valeur les secteurs d'excellence québécois à l'étranger et promouvoir l'offre culturelle et touristique du Québec
 - Promouvoir, pour des fins d'investissements, la compétitivité, l'innovation, la qualité de la main-d'œuvre et des infrastructures ainsi que la facilité de faire affaire au Québec
 - Promouvoir le Québec et son action en développement durable notamment comme source de compétitivité pour les entreprises québécoises
-

5. NOS ACTIONS

5.1 ORIENTATION 1 SIMPLIFIER ET FACILITER L'ACCÈS AUX SERVICES ET AUX MARCHÉS

5.1.1 OBJECTIF 1

Faciliter l'accès aux services et alléger les processus administratifs

Le gouvernement du Québec offre un éventail complet de services aux entreprises. Force est de constater le besoin évident pour les entrepreneurs de simplifier les structures, d'être mieux dirigés vers les services des ministères et organismes selon leurs besoins et d'accéder en tout temps à l'information nécessaire à la prise de décision. La concertation entre Export Québec et les ministères présents partout en région permettra de mieux guider les entreprises vers les services appropriés au sein des ministères et organismes partenaires. Le gouvernement du Québec a également la volonté d'alléger les modalités administratives notamment par l'utilisation des services gouvernementaux en ligne en y facilitant la recherche et en développant le volet transactionnel, déjà amorcé au ministère des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur, de manière à éviter le traitement manuel des formulaires.

Actions pour y parvenir :

- Clarifier le parcours client à l'exportation, notamment par la mise en place de services de première ligne pour les entreprises;
- Permettre aux entreprises de s'inscrire en ligne en tout temps pour des missions commerciales ou des activités d'Export Québec;
- Permettre aux entreprises de valider directement, en ligne, leur admissibilité au Programme exportation;
- Faciliter la reddition de compte pour les bénéficiaires du Programme exportation par une procédure simplifiée en ligne.

5.1.2 OBJECTIF 2

Améliorer la concertation et la complémentarité entre intervenants à l'exportation

Plusieurs acteurs, ministères et organismes sont impliqués en matière de commerce extérieur. Le gouvernement du Québec s'est donné pour objectif d'œuvrer de manière à optimiser la synergie entre ces différents intervenants.

Il privilégie la concertation entre les ministères et organismes partenaires impliqués, notamment par la mise en commun des stratégies et des objectifs des ministères,

organismes et partenaires régionaux afin d'optimiser l'action gouvernementale. Ce principe vise aussi à assurer la cohérence du PDCE avec diverses politiques gouvernementales : la Politique industrielle québécoise, la Politique nationale de la recherche et de l'innovation, la Politique de souveraineté alimentaire et le Plan de développement de l'industrie touristique.

Actions pour y parvenir :

- Élargir le comité consultatif d'Export Québec pour inclure les secteurs agroalimentaire, forestier, touristique et culturel;
- Obtenir l'adhésion des partenaires sur le processus de consultation pour l'élaboration de la programmation annuelle des activités d'Export Québec;
- Encourager tous les organismes partenaires à publier leur programmation annuelle sur le site d'Export Québec.

5.1.3 OBJECTIF 3

Approfondir les relations politiques et institutionnelles pour soutenir le commerce extérieur

Dans certains marchés, notamment ceux du BRIC et de l'Afrique francophone, l'État est un acteur de l'échiquier économique et les relations politiques et institutionnelles facilitent le développement des affaires. Dans de tels contextes, la capacité d'un interlocuteur de traiter à la fois de relations politiques et économiques lui confère un plus grand pouvoir d'agir. Le Québec, riche d'un demi-siècle de pratique continue en relations internationales, continuera d'appuyer les exportateurs en renforçant, entre autres, l'accès à des ressources spécialisées et en maintenant un réseau de représentations et des rapports suivis avec les autorités étrangères et les organisations internationales. C'est dans cet esprit que nous avons intégré les volets relations internationales et commerce extérieur, dans une volonté de tirer profit d'évidentes synergies. Nos interventions gagnent en cohérence : le ministère est en mesure de mieux coordonner nos activités à l'étranger, qu'il s'agisse d'agriculture, de culture, d'investissements ou de politiques commerciales.

Actions pour y parvenir :

- Consolider nos relations politiques et institutionnelles avec nos principaux partenaires commerciaux et en développer de nouvelles sur les marchés prioritaires;
- Accroître le nombre d'entreprises qui peuvent bénéficier de la présence ministérielle dans le cadre de missions sur les marchés internationaux;
- Poursuivre la consolidation des équipes au sein des représentations du Québec sur les marchés du BRIC et consolider notre action sur le continent africain, notamment en Afrique francophone.

5.1.4 OBJECTIF 4

Promouvoir et appuyer la négociation d'accords de commerce qui auront un impact positif sur le commerce extérieur du Québec

La négociation d'accords de libre-échange pave la voie à un abaissement des barrières douanières, à une réduction des obstacles techniques au commerce, à la facilitation du commerce dans des secteurs névralgiques, à la protection des investissements et à la mise en place de mécanismes de règlement des différends. Le gouvernement du Québec entend défendre les positions du Québec auprès des autorités fédérales chargées des négociations avec les pays partenaires tout en participant aux volets des négociations qui touchent aux secteurs relevant de sa compétence constitutionnelle. Pour la période 2013-2017, l'accent en matière de politique commerciale sera mis sur la conclusion et la mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG). Il sera mis aussi sur une volonté de négocier davantage d'accords commerciaux avec des pays asiatiques et sur l'amélioration de notre position sur le marché nord-américain, tant sur le plan des chaînes de valeur qu'en matière de marchés publics.

Actions pour y parvenir :

- Défendre les intérêts du Québec en participant pleinement aux négociations actuelles et futures;
- Mettre en place une table de concertation permanente dont le mandat sera de traiter des obstacles rencontrés par les exportateurs québécois et d'assurer une meilleure circulation de l'information en lien avec les accords de commerce.

5.2 ORIENTATION 2

PRÉPARER LES ENTREPRISES EN AMONT DU DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉ

5.2.1 OBJECTIF 5

Contribuer au déploiement d'une approche intégrée d'intervention en entreprise, notamment pour le secteur manufacturier

Pour réussir sur les marchés étrangers, les entreprises doivent présenter un niveau de préparation adéquat et, pour les entreprises à fort potentiel, pouvoir avoir accès à un service d'accompagnement-conseil spécialisé caractérisé par des équipes multidisciplinaires de haut niveau.

C'est dans cet esprit que le gouvernement du Québec a développé un mode d'intervention commun et conçu un processus d'accompagnement stratégique intégré en entreprise (A.S.I.E.). Il permettra d'établir un bilan global de l'entreprise de manière à lui fournir des conseils et un soutien technique adapté pour la préparer à exporter, consolider sa présence voire diversifier ses marchés d'exportation. Cette approche permet de situer l'exportation dans l'ensemble des fonctions de l'entreprise.

Le gouvernement du Québec, ainsi que ses partenaires, entend aussi se doter d'un portefeuille d'entreprises à fort potentiel qui pourront bénéficier d'un accompagnement et d'un suivi continu dans leur réflexion organisationnelle en ce qui a trait à leur présence sur les marchés extérieurs, et les diriger vers les produits et services publics et privés les mieux adaptés à leurs besoins.

Actions pour y parvenir :

- Développer un nouveau module pour le service d'accompagnement-conseil personnalisé des directions régionales du ministère des Finances et de l'Économie du Québec (MFEQ), soit le module « internationalisation » qui s'ajoutera aux cinq autres modules (gestion financière, production, ressources humaines, direction générale, marketing);
- Identifier des entreprises exportatrices à fort potentiel qui souhaiteraient bénéficier d'un accompagnement-conseil personnalisé par leur direction régionale du MFEQ, couvrant toutes les fonctions de l'entreprise.

5.2.2 OBJECTIF 6

Appuyer l'innovation industrielle et favoriser la commercialisation des produits innovateurs

Devant le défi de la mondialisation, les entreprises doivent miser sur l'innovation afin d'accroître leur productivité et leur compétitivité. Dans ce contexte, le gouvernement du Québec continuera à soutenir le processus de développement de produits innovants dans le cadre de la Politique nationale de la recherche et de l'innovation

et veillera à en faciliter la commercialisation en matière de commerce extérieur.

Actions pour y parvenir :

- Appuyer nos entreprises tout au long du cycle d’innovation, notamment afin de développer des produits innovants et de faciliter leur commercialisation ainsi que leur exportation;
- Faciliter la vérification de la conformité des produits pour les différents marchés en développant des outils spécifiques à certains marchés.

5.2.3 OBJECTIF 7

Appuyer le développement des compétences et le recrutement de travailleurs stratégiques

La pénurie de main-d’œuvre qualifiée constitue un frein à l’internationalisation et à la croissance des entreprises. Le gouvernement du Québec entend travailler de concert avec les partenaires afin de permettre aux entreprises d’avoir accès aux programmes de formation dédiés, de préparer adéquatement la relève et d’accéder à des travailleurs qualifiés. Considérant la pénurie annoncée dans plusieurs domaines, la capacité du Québec d’attirer des travailleurs et des professionnels disposant de compétences stratégiques sera d’ailleurs déterminante au cours des prochaines années.

Actions pour y parvenir :

- Développer un outil de communication puis diffuser, par le biais des partenaires, l’information sur les programmes d’aide à l’emploi et de formation qui pourraient être utiles aux entreprises exportatrices;
- Faire reconnaître certaines formations destinées aux fonctions de développement de marchés;
- Appuyer les missions de recrutement de travailleurs stratégiques de nos partenaires régionaux;
- Contribuer à la formation des étudiants et de la relève au sein d’entreprises québécoises afin d’appuyer leur internationalisation.

5.2.4 OBJECTIF 8

Offrir des services spécialisés à l’exportation et identifier de nouvelles entreprises exportatrices

L’économie du Québec s’appuie sur des entreprises réparties dans 17 régions administratives qui, elles aussi, comptent sur l’internationalisation pour assurer leur croissance et leur pérennité. Chaque région doit pouvoir mettre en valeur son plein potentiel ainsi que les atouts dont elle dispose pour se développer. Afin d’atteindre cet objectif, le gouvernement du Québec est appuyé par un réseau de partenaires dans chacune des régions du Québec, centré sur la réalité et les

besoins des entreprises de leur milieu. La croissance économique du Québec, au cours des prochaines années, reposera en grande partie sur son dynamisme à créer de nouvelles entreprises, mais aussi de nouveaux exportateurs. Les jeunes entrepreneurs sont l'un des éléments clés de l'objectif du PDCE visant à favoriser l'émergence de 1 000 nouveaux exportateurs. Pour ce faire, le gouvernement du Québec entend optimiser le soutien aux jeunes entrepreneurs.

Actions pour y parvenir :

- Permettre aux entreprises, peu importe la région, d'avoir accès à des services spécialisés à l'exportation pour structurer leurs démarches et améliorer leur persévérance à l'exportation. Ces services peuvent être :
 - Des diagnostics de la capacité à l'exportation de l'entreprise;
 - De l'accompagnement pour structurer leurs démarches (plans d'affaires, études de marché, etc.);
 - Du coaching personnalisé;
 - Des séminaires sur les occasions d'affaires et sur les exigences réglementaires.
- Optimiser le soutien aux jeunes entrepreneurs qui visent les marchés hors Québec dans le cadre du renouvellement de la Politique québécoise à l'égard de la jeunesse;
- Concourir à identifier 1 000 nouvelles entreprises exportatrices d'ici cinq ans.

5.2.5 OBJECTIF 9

Favoriser l'adoption de meilleures pratiques d'affaires et la diffusion d'informations stratégiques

Les nouveaux exportateurs, comme les exportateurs désireux de percer de nouveaux marchés, doivent intégrer pleinement les meilleures pratiques d'affaires nécessaires à une préparation adéquate au marché d'exportation. Pour ce faire, le gouvernement du Québec prendra les mesures nécessaires pour encourager les entreprises sur la voie de l'internationalisation et pour assurer leur succès sur les marchés étrangers. Le partage de connaissances et d'expériences est parmi les éléments clés d'une telle réussite.

Actions pour y parvenir :

- Offrir des séances de formation en exportation, en logistique et en marketing;
- Appuyer ou mettre sur pied des réseaux d'exportateurs visant un partage de connaissance et d'expériences à succès sur les marchés d'exportation;
- Développer de nouveaux programmes de formation sur la responsabilité sociale des entreprises et sur l'éthique en matière de commerce extérieur;
- Développer des outils de communication pour diffuser l'information relative aux retombées potentielles des accords commerciaux en cours de négociation, notamment l'accord de libre-échange avec l'Union européenne;

- Produire et diffuser des études sur des marchés ciblés en fonction des priorités des secteurs industriels.

5.2.6 OBJECTIF 10

Offrir des services financiers adaptés à la réalité des entreprises exportatrices

La conquête des marchés exige de la part des entreprises, outre une organisation structurée, une structure financière solide. Pour cela, elles se doivent d'être suffisamment capitalisées à la base, en plus d'avoir accès à une gamme complète d'outils financiers pour répondre aux besoins d'investissements considérables et soutenus. Le gouvernement du Québec, par différents véhicules de financement, veillera à doter les entreprises des montages nécessaires au financement de l'exportation ou de l'investissement stratégique à l'étranger, et ce par de l'aide remboursable ou non remboursable.

Actions pour y parvenir :

- Appuyer les projets de développement de marchés des entreprises par de l'aide remboursable ou non remboursable;
- Réaliser un examen interministériel des outils en matière de financement à l'exportation pour assurer l'efficacité et la complémentarité des aides financières, notamment dans le cadre de la reconduction du Programme exportation.

5.3 ORIENTATION 3

APPUYER LES ENTREPRISES À L'ÉTRANGER

5.3.1 OBJECTIF 11

Assurer un meilleur arrimage entre l'offre sectorielle québécoise et les opportunités de marchés hors Québec

Les entreprises québécoises excellent dans une grande variété de secteurs. À cet égard, dans certaines industries, le savoir-faire québécois est reconnu mondialement, notamment dans plusieurs domaines, tels que la haute technologie et les technologies vertes. Le gouvernement du Québec accompagne et aide les entreprises québécoises dans leurs efforts de développement de marché dans plus d'une soixantaine de pays. Aussi, pour assurer une utilisation optimale des ressources et maximiser le retour sur l'investissement des entreprises, le gouvernement du Québec entend être proactif sur certains territoires sur la base de l'adéquation entre les opportunités mondiales et l'offre québécoise.

Actions pour y parvenir :

- Confirmer ou réévaluer, en début de chaque année, les marchés à consolider et à développer pour chaque secteur ou sous-secteur priorisé, en collaboration avec les associations sectorielles, les créseaux, les grappes et les ministères impliqués afin de guider les actions d'Export Québec.

5.3.2 OBJECTIF 12

Faciliter la création de liens d'affaires entre entreprises étrangères et québécoises par de l'accompagnement-conseil, des accueils d'acheteurs et des missions commerciales

Le gouvernement du Québec, appuyé par l'offre de service de son unité Export Québec, propose de l'accompagnement-conseil adapté à l'entreprise et organise des accueils d'acheteurs (missions inversées) et des missions commerciales ciblées. En recevant des grands donneurs d'ordre, des acheteurs et des délégations étrangères susceptibles de créer des partenariats, le gouvernement du Québec facilite ici même, au Québec, le maillage à l'international. En parallèle, en réalisant des missions commerciales à l'étranger, les entreprises sont accompagnées par des professionnels qui connaissent bien la culture d'affaires locale. De plus, en ciblant des marchés à fort potentiel tels que le Sud-est et l'Ouest des États-Unis, des marchés de niche comme l'Europe ou des marchés en plein développement comme le BRIC et le continent africain, le gouvernement du Québec oriente les entreprises vers des avenues particulièrement porteuses.

Actions pour y parvenir :

- Répondre aux demandes des entreprises en appui à leurs démarches à l'exportation, notamment sur les marchés prioritaires identifiés;
- Organiser des accueils d'acheteurs et des missions commerciales;
- Bonifier l'offre de services d'Export Québec dans certaines régions de nos marchés traditionnels comme le Texas ou l'Ouest canadien où la croissance est forte et soutenue;
- Bonifier l'offre de services d'Export Québec dans un certain nombre de marchés prometteurs, notamment sur le continent africain.

5.3.3 OBJECTIF 13

Aider nos entreprises à fort potentiel à identifier les bons partenaires, à intégrer les chaînes de valeur mondiales ou à consolider leur présence sur les marchés étrangers

La mondialisation est maintenant une réalité économique et l'émergence de chaînes de valeur mondiales amène les entreprises à repenser leurs modèles d'affaires pour tirer profit du processus accéléré d'intégration des marchés mondiaux. L'intégration aux chaînes de valeur mondiales est devenue incontournable dans plusieurs secteurs d'activités. La production de certains biens requiert maintenant une répartition du travail à l'échelle planétaire, faite de grands donneurs d'ordre, d'assembleurs, d'agrégateurs et de plusieurs niveaux de sous-traitants. Le gouvernement du Québec appuie les entreprises pour les aider à s'insérer dans ces chaînes de valeur mondiales, en les aidant à établir des contacts et à réaliser des rencontres d'affaires pertinentes, notamment à l'occasion de grands salons ou de missions commerciales.

Actions pour y parvenir :

- Accompagner individuellement les entreprises à fort potentiel dans le cadre de l'approche stratégique d'intervention en entreprise;
- Organiser des activités de maillage avec de grands donneurs d'ordre en collaboration avec des entreprises québécoises, des institutions ou des filiales étrangères;
- Ouvrir de nouveaux bureaux d'Expansion Québec à travers le monde pour faciliter l'ouverture de places d'affaires sur les marchés hors Québec.

5.3.4 OBJECTIF 14

Encourager des collaborations internationales entre créneaux d'excellence, grappes, universités, établissements de recherche ou d'enseignement

Les activités de coopération qu'entretient le Québec avec plusieurs régions dans le monde l'ont mené à conclure des ententes visant à établir des partenariats industriels, technologiques ou de services entre les établissements de recherche, d'enseignement et des entreprises. Des programmes d'accords industriels ont entre autres été mis sur pied avec des régions européennes. Ces actions facilitent le transfert de technologie en simplifiant la recherche de partenaires industriels et mènent à des actions concrètes telles que des projets de recherche conjoints, le démarrage de co-entreprises et l'organisation de missions économiques. De plus, le développement de partenariats stratégiques permet de développer des programmes d'enseignement dans des créneaux de niche et de développer des outils de certification spécifiques à des exigences étrangères bien ciblées.

Actions pour y parvenir :

- Encourager le maillage de grappes ou créneaux québécois avec leurs vis-à-vis étrangers lorsqu'ils peuvent générer des retombées significatives pour les secteurs ou sous-secteurs concernés;
- Appuyer des projets de collaboration entre établissements d'enseignement et le milieu industriel;
- Développer des liens avec des agences de certification étrangères.

5.4 ORIENTATION 4 PROMOUVOIR LES FORCES DU QUÉBEC

5.4.1 OBJECTIF 15

Mettre en valeur les secteurs d'excellence québécois à l'étranger et promouvoir l'offre culturelle et touristique du Québec

Les secteurs d'excellence du Québec seront au cœur du positionnement du Plan de développement du commerce extérieur, autant par la démarche établie pour coordonner nos actions que par les mesures de concertation et de complémentarité mises en place. De plus, le gouvernement du Québec entend occuper de manière extrêmement compétitive les niches que représentent les secteurs d'excellence identifiés, notamment en positionnant nos experts québécois comme conférenciers dans des événements internationaux.

Le Plan prévoit également le déploiement d'une stratégie de promotion internationale dans un souci de cohérence et de performance, favorisant par le fait même l'utilisation d'outils harmonisés par l'ensemble des partenaires. L'harmonisation des outils de communication permettra de consolider le message économique du Québec et de maximiser les retombées dans les secteurs connexes tels que les secteurs culturel et touristique.

Actions pour y parvenir :

- Convenir entre les ministères sectoriels et les associations sectorielles des événements internationaux majeurs dans le cadre desquels le gouvernement doit assurer une visibilité de nos secteurs d'excellence et faire valoir notre expertise et nos experts québécois;
- Promouvoir l'offre touristique, culturelle et éducative du Québec, et les niches d'excellence en matière de recherche et d'innovation;
- Promouvoir le secteur de l'électromobilité du Québec sur les marchés internationaux;
- Optimiser ou développer les outils promotionnels et les harmoniser afin de projeter une image économique forte et cohérente du Québec à l'étranger.

5.4.2 OBJECTIF 16

Promouvoir, pour des fins d'investissements, la compétitivité, l'innovation, la qualité de la main-d'œuvre et des infrastructures ainsi que la facilité de faire affaire au Québec

Avec l'attrait croissant des pays émergents, la force d'attraction des leaders mondiaux actifs dans les pôles de compétitivité du Québec et le nivellement des incitatifs fiscaux proposés un peu partout dans le monde, la notoriété, l'image et la réputation du Québec deviennent des éléments stratégiques de son développement économique.

Le gouvernement entend donc doter le Québec d'une image de marque économique forte, reconnue et considérée par les investisseurs de par le monde. Évoquant l'innovation et la qualité qui caractérisent les produits et services québécois, un label « fait au Québec » constituera un atout pour les entreprises québécoises. Comme ce sont les entreprises québécoises, leurs dirigeants, leurs employés, leurs produits, qui eux-mêmes témoignent à l'étranger de notre identité et de nos forces, le gouvernement s'engage donc à promouvoir les succès des entreprises québécoises, non seulement pour leur propre bénéfice, mais également au bénéfice de l'image internationale du Québec. La compétence particulière et reconnue du Québec à l'étranger en développement de produits et services novateurs liés à l'électricité vient contribuer à la promotion d'une image de marque distinctive.

Actions pour y parvenir :

- Développer une stratégie de promotion économique du Québec, notamment en soutien aux objectifs liés à la stratégie d'électrification des transports.

5.4.3 OBJECTIF 17

Promouvoir le Québec et son action en développement durable notamment comme source de compétitivité pour les entreprises québécoises

Depuis plusieurs années, le gouvernement du Québec met tout en œuvre pour positionner le Québec comme leader dans la lutte aux changements climatiques, l'électrification des transports et la protection de la biodiversité, et ce pour un développement économique respectueux de l'environnement. Dans plusieurs secteurs industriels, le développement durable est devenu un enjeu et le Québec est en avance. Il est important que les représentants du gouvernement québécois à travers le monde y soient conscientisés et en assurent la promotion dans les événements majeurs. Il s'agit d'un avantage compétitif pour les entreprises québécoises.

Actions pour y parvenir :

- Faire valoir les bonnes pratiques du Québec, de ses entreprises et de ses secteurs en matière de développement durable dans les communications, présentations et activités de rayonnement du Québec à l'étranger.

6. NOS PRIORITÉS

6.1 PRIORITÉS – AMÉRIQUE DU NORD

- Profiter de la vigueur de l'économie de l'Ouest canadien, de la proximité et de l'absence des contraintes douanières pour consolider le commerce intérieur et favoriser l'émergence de nouveaux exportateurs;
- Tabler sur les opportunités d'affaires au Canada générées par les Jeux panaméricains de 2015;
- Capitaliser sur la conjoncture économique croissante de certains États, dont le Texas, pour diversifier les marchés d'exportation des entreprises québécoises aux États-Unis;
- Sensibiliser les entreprises québécoises aux mesures de contrôle de la frontière canado-américaine ainsi qu'au Plan d'action conjoint Canada-États-Unis sur le périmètre de sécurité.

6.2 PRIORITÉS – EUROPE

- Faire la promotion, dans les différentes régions du Québec, des opportunités économiques découlant de l'Accord économique et commercial global Canada-UE dès sa conclusion;
- Inciter les entreprises québécoises à développer une stratégie d'intégration des chaînes mondiales de création de valeur, et ce, principalement par le développement de stratégies d'implantation pour se donner une personnalité européenne;
- Sensibiliser les entreprises québécoises à l'importance d'établir un bilan normatif de leurs produits et d'éventuellement les adapter aux exigences de la Commission européenne, ainsi que les soutenir dans leur démarche;
- Promouvoir les collaborations entre pôles de compétitivité français d'une part, et créneaux d'excellence et grappes industrielles du Québec d'autre part, dans le cadre d'activités telles que des rencontres industrielles et technologiques.

6.3 PRIORITÉS – ASIE

- Capitaliser sur la croissance soutenue dans les pays asiatiques, stimulée notamment par l'urbanisation croissante et l'émergence d'une classe moyenne;
- Adopter une approche régionale par la promotion, auprès des entreprises québécoises, du haut potentiel de certaines régions à forte croissance économique en Chine ou en Inde;
- Préparer les exportateurs à la complexité des marchés asiatiques, en les soutenant notamment dans leurs démarches de certification et de normalisation;
- Améliorer la compétitivité des entreprises par l'appui à leur intégration des chaînes mondiales de création de valeur, notamment pour l'accès à l'approvisionnement et à l'implantation;

- Faire valoir et défendre les intérêts des entreprises québécoises dans le cadre des négociations commerciales en Asie, notamment avec l’Inde, la Corée du Sud, le Japon et sur le plan régional (Partenariat transpacifique).

6.4 PRIORITÉS – AMÉRIQUE LATINE

- Appuyer les entreprises québécoises dans leur projet d’implantation au Mexique dans une perspective d’intégration des chaînes mondiales de création de valeur;
- Tabler sur les opportunités créées par les grands projets du Brésil, notamment la Coupe du monde de soccer 2014 et les Jeux olympiques d’été 2016.

6.5 PRIORITÉS – AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

- Tirer profit de la croissance économique des pays prioritaires de l’Afrique, dont le Maghreb, l’Afrique francophone et l’Afrique du Sud, notamment dans le cadre des opportunités créées par l’urbanisation rapide de ces pays;
- Sensibiliser les exportateurs québécois à la nécessité des outils de financement et de garanties à l’exportation;
- Favoriser, en Afrique et au Moyen-Orient, le développement de marchés dans les domaines des ressources naturelles et des services associés aux infrastructures de base.

6.6 PRIORITÉS – APPUI À LA STRATÉGIE D’ÉLECTRIFICATION DES TRANSPORTS

- Mettre à profit notre réseau de relations internationales et nos forces en commerce extérieur comme levier pour le développement des filières industrielles de l’électromobilité et pour appuyer la mesure visant l’utilisation des surplus en électricité pour attirer des investissements et créer des emplois;
- Faire la promotion internationale des filières industrielles québécoises liées au domaine de l’électromobilité;
- Appuyer les entreprises et les institutions québécoises dans la recherche de partenaires internationaux sur le plan du développement technologique et d’affaires;
- Assurer une veille internationale pour soutenir l’adoption des meilleures pratiques et l’identification des occasions d’affaires;
- Mettre en place des mesures spécifiques, à partir des programmes disponibles, pour favoriser le développement industriel et la commercialisation, en assurant le soutien et l’accompagnement de nos entreprises;
- Identifier des occasions d’affaires mondiales, en développant des outils pour favoriser l’intégration dans les chaînes d’approvisionnement mondiales.

7. REMERCIEMENTS

L'exportation et la présence de nos entreprises sur les marchés extérieurs est un facteur important de création de richesse et d'emplois. Les entreprises qui exportent sont généralement plus efficaces, plus innovantes et plus concurrentielles. Elles présentent, en moyenne, une capacité de croissance plus élevée. L'obtention par une entreprise de nouveaux contrats à l'étranger lui permet de consolider sa production, son carnet de commandes et son niveau d'emploi. Les travailleurs et leurs familles en profitent. Tout le Québec en bénéficie.

Avec le Plan de développement du commerce extérieur, les éléments sont réunis pour que nos entreprises s'affirment dans le monde. Elles savent, plus que jamais, qu'elles ont l'appui du gouvernement du Québec, notamment du ministère des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur et de son réseau des représentations à l'étranger. Les entreprises peuvent également compter sur les autres ministères et organismes du gouvernement, ainsi que sur l'ensemble des partenaires sectoriels, associatifs et régionaux, dont l'engagement envers le Québec est manifeste à travers la qualité de leur contribution à l'analyse et aux stratégies dégagées lors de l'élaboration de ce plan.

Le Québec accorde beaucoup d'importance à l'entrepreneuriat et aux efforts de nos entrepreneurs pour percer et développer les marchés étrangers. Ce sont d'excellents ambassadeurs du talent et des forces du Québec avec lesquels nous tenons à travailler étroitement pour l'atteinte de nouveaux sommets et la réalisation de nos objectifs en exportation.

Ce plan témoigne de notre engagement. Ce plan lie l'ensemble de nos actions pour plus d'efficacité, pour plus de succès.

Merci à tous nos partenaires d'avoir répondu « présent ». C'est tout le Québec qui en sort – et en sortira – gagnant.

8. ANNEXES

ANNEXE 1

Cadre financier

(en millions de dollars)

	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	TOTAL
SIMPLIFIER ET FACILITER L'ACCÈS AUX SERVICES ET AUX MARCHÉS				
Consolidation des équipes sur les marchés du BRIC ³ et appui à l'action sur le continent africain	2,2	2,2	2,2	6,6
Autres mesures	0,4	0,4	0,4	1,2
Sous-total	2,6	2,6	2,6	7,8
PRÉPARER LES ENTREPRISES EN AMONT DU DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉ				
<i>Programme Exportation d'Export Québec</i>				
Entreprises et organismes	9,2	7,1	8,0	24,3
Secteur agroalimentaire	1,0	1,0	1,0	3,0
Secteur forestier	1,0	1,0	1,0	3,0
Services spécialisés partout en région pour structurer les démarches et appuyer la persévérance à l'exportation	2,4	2,4	2,4	7,2
Commercialisation des produits innovants sur les marchés hors Québec	1,0	2,3	2,3	5,6
Soutien aux jeunes entrepreneurs qui visent les marchés hors Québec	0,5	0,5	0,5	1,5
Outils pour la vérification de la conformité des produits pour les différents marchés	0,3	-	-	0,3
Programme d'appui au développement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence	0,5	0,5	0,5	1,5
Sous-total	15,9	14,8	15,7	46,4
APPUYER LES ENTREPRISES À L'ÉTRANGER				
Accompagnements individuels d'entreprises à fort potentiel dans le cadre de l'Approche stratégique d'intervention en entreprise	1,0	2,0	2,0	5,0
Bonification de l'offre de services d'Export Québec sur un certain nombre de marchés prometteurs, notamment sur le continent africain	2,4	2,4	2,4	7,2
Ouverture de nouveaux bureaux d'Expansion Québec	2,0	2,1	1,2	5,3
Sous-total	5,4	6,5	5,6	17,5

³ BRIC : Brésil, Russie, Inde et Chine

Cadre financier (suite)

(en millions de dollars)

	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	TOTAL
PROMOUVOIR LES FORCES DU QUÉBEC				
Promotion d'une image économique forte et cohérente du Québec à l'étranger	0,1	0,1	0,1	0,3
Sous-total	0,1	0,1	0,1	0,3
APPUI À LA STRATÉGIE D'ÉLECTRIFICATION DES TRANSPORTS				
Accompagnement personnalisé des « gazelles » du secteur à l'international	0,2	0,3	0,3	0,8
Organiser des accueils d'acheteurs et des missions commerciales ciblés	0,1	0,2	0,1	0,4
Développer une stratégie de promotion économique du Québec	0,6	0,2	0,2	1,0
Soutien aux projets de coopération économique internationale	0,5	0,5	0,5	1,5
Programme Exportation				
Favoriser la commercialisation de produits verts	1,0	1,0	1,0	3,0
Favoriser la mise en place de projets d'envergure internationale	1,0	1,0	1,0	3,0
Sous-total	3,4	3,2	3,1	9,7
TOTAL DES MESURES DU PDCE				81,7

ANNEXE 2

Tableau synoptique

ANNEXE 2 - Tableau synoptique

ORIENTATIONS

SIMPLIFIER ET FACILITER L'ACCÈS AUX SERVICES ET AUX MARCHÉS

1. FACILITER L'ACCÈS AUX SERVICES ET ALLÉGER LES PROCESSUS ADMINISTRATIFS

- Clarifier le parcours client à l'exportation, notamment par la mise en place de services de première ligne pour les entreprises ;
- Permettre aux entreprises de s'inscrire en ligne en tout temps pour des missions commerciales ou des activités d'Export Québec ;
- Permettre aux entreprises de valider directement, en ligne, leur admissibilité au Programme exportation ;
- Faciliter la reddition de compte pour les bénéficiaires du Programme exportation par une procédure simplifiée en ligne.

2. AMÉLIORER LA CONCERTATION ET LA COMPLÉMENTARITÉ ENTRE INTERVENANTS À L'EXPORTATION

- Élargir le comité consultatif d'Export Québec pour inclure les secteurs agroalimentaire, forestier, touristique et culturel ;
- Obtenir l'adhésion des partenaires sur le processus de consultation pour l'élaboration de la programmation annuelle des activités d'Export Québec ;
- Encourager tous les organismes partenaires à publier leur programmation annuelle sur le site d'Export Québec.

3. APPROFONDIR LES RELATIONS POLITIQUES ET INSTITUTIONNELLES POUR SOUTENIR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

- Consolider nos relations politiques et institutionnelles avec nos principaux partenaires commerciaux et en développer de nouvelles sur les marchés prioritaires ;
- Accroître le nombre d'entreprises qui peuvent bénéficier de la présence ministérielle dans le cadre de missions sur les marchés internationaux ;
- Poursuivre la consolidation des équipes au sein des représentations du Québec sur les marchés du BRIC et consolider notre action sur le continent africain, notamment en Afrique francophone.

4. PROMOUVOIR ET APPUYER LA NÉGOCIATION D'ACCORDS DE COMMERCE QUI AURONT UN IMPACT POSITIF SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC

- Défendre les intérêts du Québec en participant pleinement aux négociations actuelles et futures ;
- Mettre en place une table de concertation permanente dont le mandat sera de traiter des obstacles rencontrés par les exportateurs québécois et d'assurer une meilleure circulation de l'information en lien avec les accords de commerce.

PRÉPARER LES ENTREPRISES EN AMONT DU DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉ

5. CONTRIBUER AU DÉPLOIEMENT D'UNE APPROCHE INTÉGRÉE D'INTERVENTION EN ENTREPRISE, NOTAMMENT POUR LE SECTEUR MANUFACTURIER

- Développer un nouveau module pour le service d'accompagnement-conseil personnalisé des directions régionales du ministère des Finances et de l'Économie du Québec (MFÉQ), soit le module « internationalisation » qui s'ajoutera aux cinq autres modules (gestion financière, production, ressources humaines, direction générale, marketing) ;
- Identifier des entreprises exportatrices à fort potentiel qui souhaiteraient bénéficier d'un accompagnement-conseil personnalisé par leur direction régionale du MFÉQ, couvrant toutes les fonctions de l'entreprise.

6. APPUYER L'INNOVATION INDUSTRIELLE ET FAVORISER LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS INNOVATEURS

- Appuyer nos entreprises tout au long du cycle d'innovation, notamment afin de développer des produits innovants et de faciliter leur commercialisation ainsi que leur exportation ;
- Faciliter la vérification de la conformité des produits pour les différents marchés en développant des outils spécifiques à certains marchés.

7. APPUYER LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET LE RECRUTEMENT DE TRAVAILLEURS STRATÉGIQUES

- Développer un outil de communication puis diffuser, par le biais des partenaires, l'information sur les programmes d'aide à l'emploi et de formation qui pourraient être utiles aux entreprises exportatrices ;
- Faire reconnaître certaines formations destinées aux fonctions de développement de marchés ;
- Appuyer les missions de recrutement de travailleurs stratégiques de nos partenaires régionaux ;
- Contribuer à la formation des étudiants et de la relève au sein d'entreprises québécoises afin d'appuyer leur internationalisation.

8. OFFRIR DES SERVICES SPÉCIALISÉS A L'EXPORTATION ET IDENTIFIER DE NOUVELLES ENTREPRISES EXPORTATRICES

- Permettre aux entreprises, peu importe la région, d'avoir accès à des services spécialisés à l'exportation pour structurer leurs démarches et améliorer leur persévérance à l'exportation.
- Optimiser le soutien aux jeunes entrepreneurs qui visent les marchés hors Québec dans le cadre du renouvellement de la Politique québécoise à l'égard de la jeunesse ;
- Concourir à identifier 1 000 nouvelles entreprises exportatrices d'ici cinq ans.

9. FAVORISER L'ADOPTION DE MEILLEURES PRATIQUES D'AFFAIRES ET LA DIFFUSION D'INFORMATIONS STRATÉGIQUES

- Offrir des séances de formation en exportation, en logistique et en marketing ;
- Appuyer ou mettre sur pied des réseaux d'exportateurs visant un partage de connaissance et d'expériences à succès sur les marchés d'exportation ;
- Développer de nouveaux programmes de formation sur la responsabilité sociale des entreprises et sur l'éthique en matière de commerce extérieur ;
- Développer des outils de communication pour diffuser l'information relative aux retombées potentielles des accords commerciaux en cours de négociation, notamment l'accord de libre-échange avec l'Union européenne ;
- Produire et diffuser des études sur des marchés ciblés en fonction des priorités des secteurs industriels.

10 : OFFRIR DES SERVICES FINANCIERS ADAPTÉS A LA RÉALITÉ DES ENTREPRISES EXPORTATRICES

- Appuyer les projets de développement de marchés des entreprises par de l'aide remboursable ou non remboursable ;
- Réaliser un examen interministériel des outils en matière de financement à l'exportation pour assurer l'efficacité et la complémentarité des aides financières, notamment dans le cadre de la reconduction du Programme exportation.

APPUYER LES ENTREPRISES À L'ÉTRANGER

11. ASSURER UN MEILLEUR ARRIMAGE ENTRE L'OFFRE SECTORIELLE QUÉBÉCOISE ET LES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉS HORS QUÉBEC

- Confirmer ou réévaluer, en début de chaque année, les marchés à consolider et à développer pour chaque secteur ou sous-secteur priorisé, en collaboration avec les associations sectorielles, les créseaux, les grappes et les ministères impliqués afin de guider les actions d'Export Québec.

12. FACILITER LA CRÉATION DE LIENS D'AFFAIRES ENTRE ENTREPRISES ÉTRANGÈRES ET QUÉBÉCOISES PAR DE L'ACCOMPAGNEMENT-CONSEIL, DES ACCUEILS D'ACHETEURS ET DES MISSIONS COMMERCIALES

- Répondre aux demandes des entreprises en appui à leurs démarches à l'exportation, notamment sur les marchés prioritaires identifiés ;
- Organiser des accueils d'acheteurs et des missions commerciales ;
- Bonifier l'offre de services d'Export Québec sur certaines régions de nos marchés traditionnels comme le Texas ou l'Ouest canadien où la croissance est forte et soutenue ;
- Bonifier l'offre de services d'Export Québec sur un certain nombre de marchés prometteurs, notamment sur le continent africain.

13. AIDER NOS ENTREPRISES À FORT POTENTIEL À IDENTIFIER LES BONS PARTENAIRES, À INTÉGRER LES CHAÎNES DE VALEUR MONDIALES OU À CONSOLIDER LEUR PRÉSENCE SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

- Accompagner individuellement les entreprises à fort potentiel dans le cadre de l'approche stratégique d'intervention en entreprise ;
- Organiser des activités de maillage avec de grands donneurs d'ordre en collaboration avec des entreprises québécoises, des institutions ou des filiales étrangères ;
- Ouvrir de nouveaux bureaux d'Expansion Québec à travers le monde pour faciliter l'ouverture de places d'affaires sur les marchés hors Québec.

14. ENCOURAGER DES COLLABORATIONS INTERNATIONALES ENTRE CRÉNEAUX D'EXCELLENCE, GRAPPES, UNIVERSITÉS, ÉTABLISSEMENTS DE RECHERCHE OU D'ENSEIGNEMENT

- Encourager le maillage de grappes ou créseaux québécois avec leurs vis-à-vis étrangers lorsqu'ils peuvent générer des retombées significatives pour les secteurs ou sous-secteurs concernés ;
- Appuyer des projets de collaboration entre établissements d'enseignement et le milieu industriel ;
- Développer des liens avec des agences de certification étrangères.

PROMOUVOIR LES FORCES DU QUÉBEC

15. METTRE EN VALEUR LES SECTEURS D'EXCELLENCE QUÉBÉCOIS À L'ÉTRANGER ET PROMOUVOIR L'OFFRE CULTURELLE ET TOURISTIQUE DU QUÉBEC

- Convenir entre les ministères sectoriels et les associations sectorielles des événements internationaux majeurs dans le cadre desquels le gouvernement doit assurer une visibilité de nos secteurs d'excellence et faire valoir notre expertise et nos experts québécois ;
- Promouvoir l'offre touristique, culturelle et éducative du Québec, et les niches d'excellence en matière de recherche et d'innovation ;
- Promouvoir le secteur de l'électromobilité du Québec sur les marchés internationaux ;
- Optimiser ou développer les outils promotionnels et les harmoniser afin de projeter une image économique forte et cohérente du Québec à l'étranger.

16. PROMOUVOIR, POUR DES FINS D'INVESTISSEMENTS, LA COMPÉTITIVITÉ, L'INNOVATION, LA QUALITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET DES INFRASTRUCTURES AINSI QUE LA FACILITÉ DE FAIRE AFFAIRE AU QUÉBEC

- Développer une stratégie de promotion économique du Québec, notamment en soutien aux objectifs liés à la stratégie d'électrification des transports.

17. PROMOUVOIR LE QUÉBEC ET SON ACTION EN DÉVELOPPEMENT DURABLE NOTAMMENT COMME SOURCE DE COMPÉTITIVITÉ POUR LES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

- Faire valoir les bonnes pratiques du Québec, de ses entreprises et de ses secteurs en matière de développement durable dans les communications, présentations et activités de rayonnement du Québec à l'étranger.

mrifce.gouv.qc.ca/plancommerceexterieur