

Export Québec

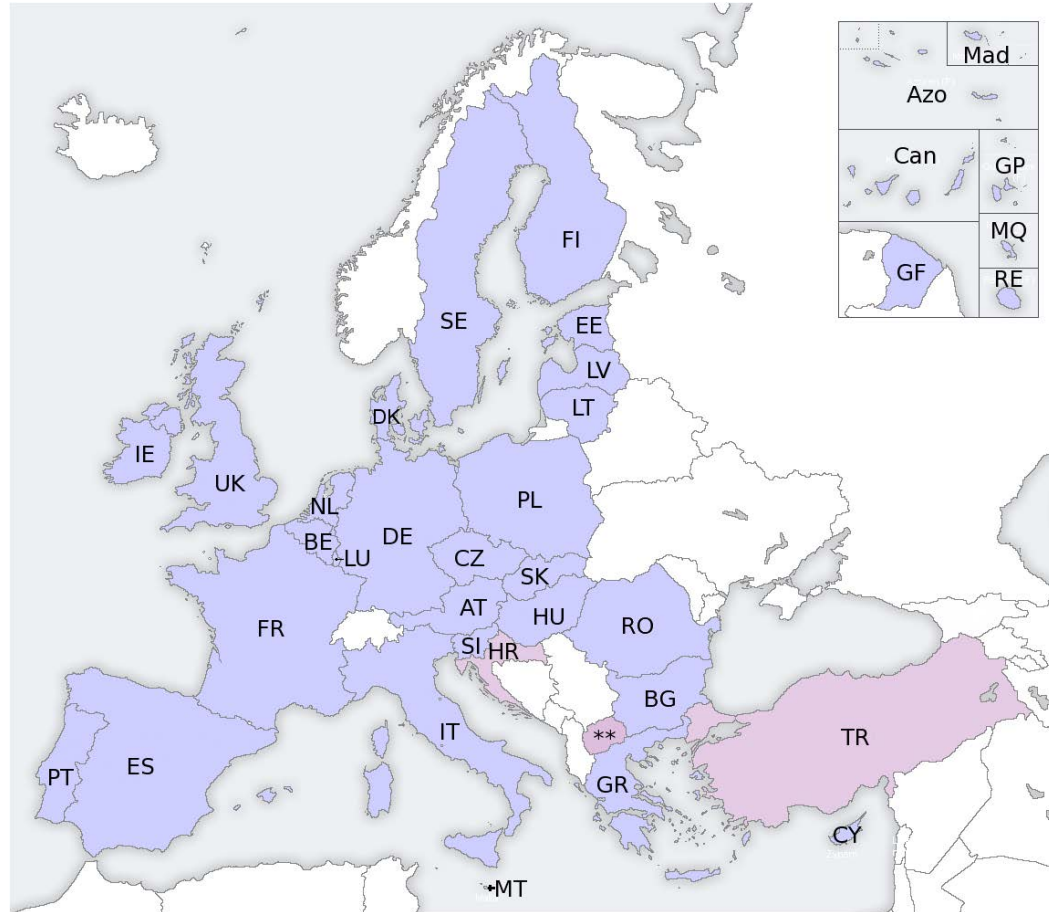


EXPORTER | PROSPÉRER

Québec 

Les opportunités d'affaires

***Démystifier les occasions
et les secteurs porteurs
en Europe pour le Québec***



L'Europe, partenaire privilégié du Québec

- Une relation profondément enracinée dans l'histoire
- L'Europe, 2^e partenaire économique du Québec
- Une croissance soutenue des échanges économiques au cours de la dernière décennie entre le Québec et l'Europe

L'Europe n'est pas monolithique

- Elle est constituée d'États, de nations, de régions, qui ont connu des bouleversements dans l'histoire
- L'UE est la première puissance exportatrice mondiale et le second importateur mondial
- Plusieurs courants de pensée, cultures et particularités locales
- Niveau de vie différent entre la partie ouest et la partie est de l'Europe
- Une multitude de marchés spécifiques d'où l'importance de l'adaptation à la culture d'affaires locale

Un marché unique accessible pour l'exportateur québécois expérimenté

- Harmonisation des normes, standards et procédures de certification et/ou homologation
- Libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes à l'intérieur du marché unique européen
- Monnaie unique: L'euro pour 17 États membres
- Programmes européens d'intégration

Un marché unique accessible pour l'exportateur québécois expérimenté

- Une collaboration internationale plus simple
- Rationalisation des coûts de transaction
- Rationalisation de la logistique: transport des marchandises, entreposage, emballage
- Proximité de nombreuses cultures différentes

Principaux pays clients UE du Québec en 2011

- Allemagne 1,52 G \$
- France 1,43 G \$
- Pays-Bas 1,36 G \$
- Royaume-Uni 1,24 G \$
- Belgique 0,53 M \$
- Italie 0,47 M \$
- Espagne 0,43 M \$

- UE-27 8,1 G \$

Volume des échanges avec l'UE

- Le volume des échanges entre le Québec et l'UE était de 28,6 milliards de dollars en 2011
- 25 % des sociétés étrangères implantées au Canada provenaient de l'UE, et 41 % d'entre elles s'implantent au Québec
- L'UE est le deuxième destinataire des investissements directs étrangers canadiens, dont 25 % des investissements québécois à l'étranger
- Croissance des exportations de biens de hautes technologies
- Les ventes des filiales canadiennes en Europe sont 2.5 fois celles des exportations



EXPORTER | PROSPÉRER

Notre stratégie économique sur l'Europe

Notre stratégie économique sur l'Europe

- Favoriser la conclusion et la mise en œuvre d'un Accord économique et commercial entre le Canada et l'Union européenne (CETA)
- Offrir annuellement un soutien personnalisé à un minimum de 250 entreprises québécoises sur le marché européen
- Soutenir la coopération économique initiée entre plusieurs régions européennes et le Québec : Programmes Ubifrance-Québec et PAI : Wallonie, Flandre, Bruxelles-Capitale, Bavière, Lombardie, Pouille, Catalogne

Notre stratégie économique sur l'Europe

- Avec nos partenaires, organiser et appuyer une cinquantaine de missions ministérielles, industrielles ou commerciales en Europe
- Encourager et soutenir la coopération entre les Créneaux d'excellences et Grappes industrielles du Québec et les Pôles de compétitivité (clusters) européens
- Soutenir et accompagner nos partenaires économiques québécois (créneaux et grappes, commissaires export, organismes sectoriels)

Notre stratégie économique sur l'Europe

Une multitude d'approches bilatérales auprès de cinq pays
Prioritaires :

- **la France** (technologies vertes, TIC, aéronautique, véhicules électriques, sciences de la vie);
- **le Royaume-Uni** (aéronautique, sciences de la vie, technologies vertes);
- **l'Allemagne** (TIC, sciences de la vie, véhicules électriques, mode);
- **l'Italie** (sciences de la vie, aéronautique, technologies agroalimentaires);
- **la Russie** (construction et infrastructure, machinerie et équipements agricoles, foresterie et équipements forestiers, mode et biens de consommation)

Notre stratégie économique sur l'Europe

Plusieurs autres pays à fort potentiel:

- La Pologne
- La Turquie
- Les pays Nordiques
- La Belgique
- Les Pays-Bas
- L'Espagne



EXPORTER | PROSPÉRER

Stratégie pour les entreprises québécoises

Stratégie pour les entreprises québécoises

En distribution:

- Trouver le bon angle couple produit/marché qui correspond le mieux à votre offre
- Éviter de se lier en exclusivité avec un seul agent ou distributeur
- Effectuer les démarches et conformez-vous au marquage CE ou autres normes et directives s'appliquant (REACH, RoHS, etc.) – **Partenariat avec le CRIQ**
- Répondre aux exigences d'étiquetage et d'emballage
- Bien planifier votre logistique de distribution : entreposage, emballage, étiquetage, transport, livraison, facturation
- Attention aux fluctuations des cours de change :
Prix en euros

Stratégie pour les entreprises québécoises

Alliance stratégique / Accord industriel :

- Identifier un partenaire potentiel
- N'hésitez pas à faire des enquêtes de crédits ou autres
- Utiliser le réseau de distribution et de service après-vente d'une entreprise locale déjà implantée
- Suivre l'évolution technologique dans votre secteur
- Accroître et diversifier sa gamme de produits
- Accroître sa capacité concurrentielle sur son marché intérieur
- S'associer à de grands groupes européens (proposer un partenariat industriel, commercial)

Stratégie pour les entreprises québécoises

Création d'un bureau commercial ou d'une filiale :

- Vérifier les aides et incitatifs à l'implantation des pays et régions ciblées
- Embaucher et gérer du personnel local : informez-vous sur la législation du travail
- Connaître l'environnement réglementaire local
- Accès au marché public
- S'intégrer aux filières locales

Quelques conseils pratiques

- Prenez le temps de visiter le marché
- Identifiez les salons spécialisés dans le secteur industriel qui vous intéresse et participez à des foires commerciales (d'abord comme visiteur), à des missions gouvernementales
- Identifiez la compétition et le niveau d'activité de celle-ci, notamment par leur présence à ces salons
- En prévision de vos déplacements, prenez des rendez-vous à l'avance: un présence à un salon se planifie
- Développez vos connaissances générales : elles vous serviront lors de vos déjeuners d'affaires
- Soyez ponctuel et faites vos SUIVIS!

Quelques conseils pratiques

- Analysez la stratégie de distribution de la compétition sur place :
 - Permet de mieux adapter sa propre stratégie en matière de prix et de service
- Vérifiez la possibilité d'utilisation de votre marque sur le territoire ciblé
- Informez-vous des règles du jeu dans votre secteur (distribution, réglementation, normes, concurrence, etc.)
- Rendez vos produits conformes à la réglementation européenne; votre produit peut se retrouver partout au sein de plusieurs pays de l'UE

Quelques conseils pratiques

- Adaptez vos produits au goût des consommateurs du pays ciblé (design, couleur, emballage, etc.)
- Impliquez votre partenaire sur place pour adapter vos produits
- Établissez votre liste de prix en euros et adaptez vos prix (tenir compte des frais de transport et d'entreposage)
- Protégez-vous contre les fluctuations du taux de change
- Informez-vous sur les tarifs d'implantation avant de calculer vos prix
- Ayez un budget de promotion/prospection conséquent: moyenne pour rentabiliser un marché en UE = 3 ans

Quelques conseils pratiques

- N'hésitez pas à utiliser votre connaissance du marché américain pour vous positionner : les entreprises européennes, particulièrement françaises, visent souvent ce marché à travers les entreprises québécoises
- Développez une relation personnelle et de confiance avec vos partenaires européens (nombreux voyages, repas, etc.)
- Fournissez une documentation promotionnelle de bonne qualité, minimalement en anglais.
- Une documentation dans la langue du pays ciblé est souvent indispensable

L'entreprise idéale exportant en Europe

- Expérience substantielle à l'exportation
- Est stable financièrement
- A une capacité d'investir
- A une capacité d'augmenter sa production
- A une capacité de répondre aux commandes de ses clients européens dans un délai respectable
- A une connaissance des réglementations, accréditations, homologation du produit, assurance-crédit, sorte de paiement

L'entreprise idéale exportant en Europe

- A une connaissance de la concurrence
- Possède un plan d'affaires structuré à l'international
- Est structurée à l'interne pour exporter
- Possède une documentation appropriée
- A une technologie de pointe, un ou des produit(s) de niche
- A une connaissance des lois du travail, des affaires du marché visé
- A une connaissance de la culture d'affaires sur le marché visé



EXPORTER | PROSPÉRER

export.gouv.qc.ca

Export Québec

Export Québec

- Est une unité du MRIFCE
- Aide les entreprises à **développer, consolider et diversifier** leurs marchés hors Québec
- Offre des services adaptés et complémentaires à ceux de ses partenaires gouvernementaux, régionaux, associatifs et sectoriels

3 principes qui régissent notre action

- **L'efficacité**

Orchestrer les efforts de tous les organismes actifs au Québec en matière d'exportation afin d'assurer leur complémentarité

- **L'adaptabilité**

Offrir des services adaptés selon les capacités et les expériences des entreprises québécoises

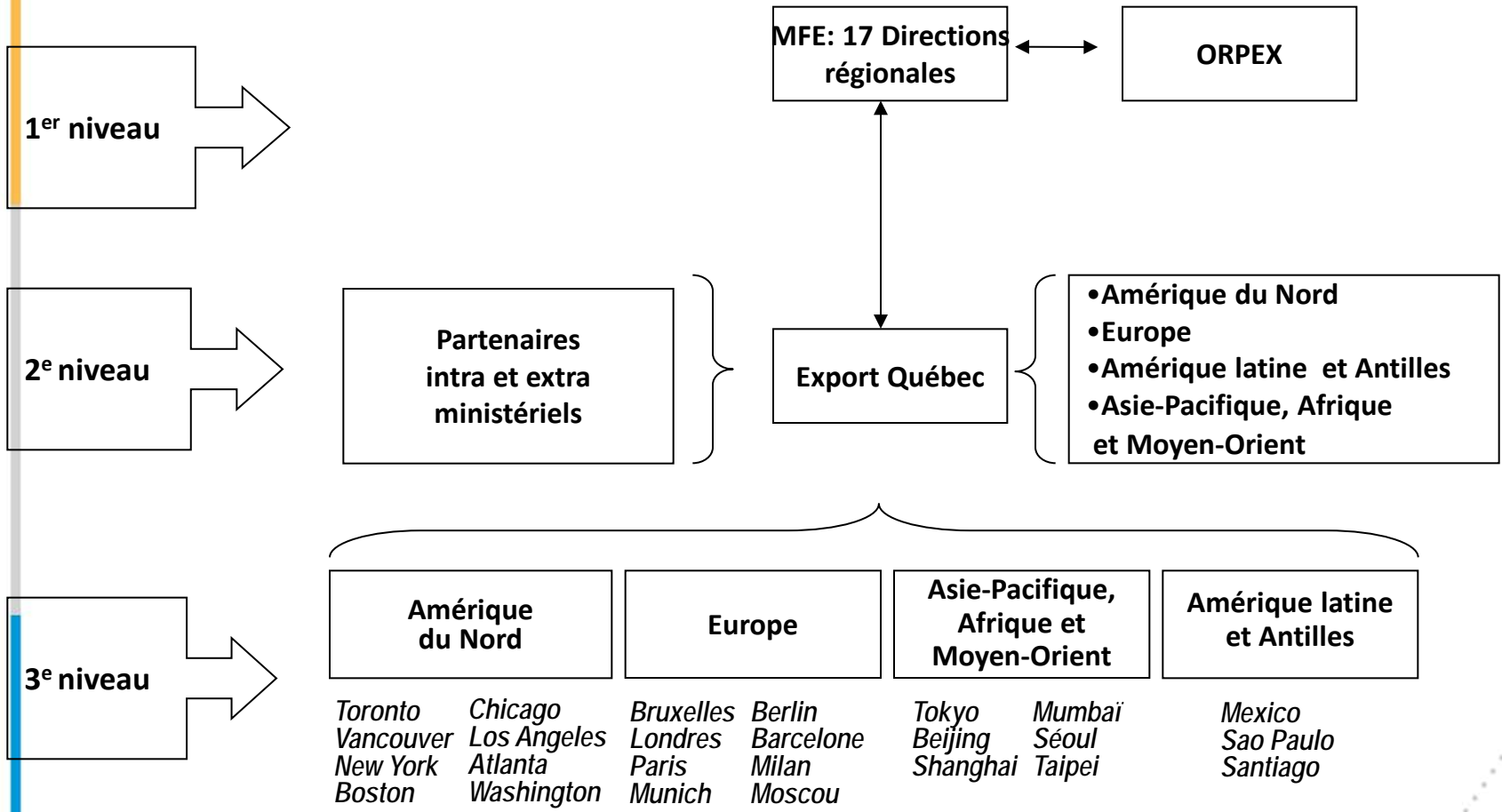
- **La simplicité**

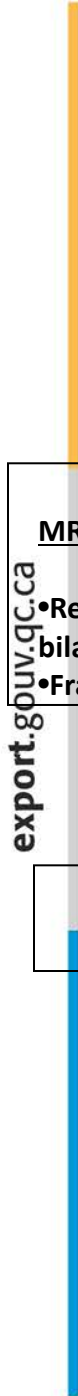
Faciliter l'accès et la compréhension des services à l'exportation pour nos clientèles

Nos services

- Accompagnement-conseil adapté à l'entreprise
- Soutien des activités de réseautage
- Avec ses partenaires, organisation d'une cinquantaine de missions commerciales et ministérielles en Europe
- Soutien à l'implantation des entreprises à l'étranger
- Accueils d'acheteurs, de journalistes, de conférenciers étrangers et de délégations étrangères
- Production et diffusion d'informations stratégiques
- Promotion à l'étranger des secteurs d'excellence du Québec
- Coopération économique utile au Québec avec plusieurs régions européennes
- Participation à des séminaires de formation

Structure d'accompagnement d'Export Québec à l'international





Autres ministères et organismes gouvernementaux

- Finances et économie (directions régionales et sectorielles)
- Agriculture et alimentation (MAPAQ)
- Ressources naturelles et faune (MRN)
- Enseignement supérieur, Recherche, Science et Technologie
- Investissement Québec

Organismes québécois

- Créneaux d'excellence et Grappes industrielles
- Organismes sectoriels et d'affaires: CCMM, QI, MI, CQVB, Alliance numérique...

MRIFCE

- Relations internationales bilatérales
- Francophonie

Direction Amérique du Nord et Europe

- France et Benelux
- Allemagne / Europe centrale et orientale
- Royaume-Uni et pays Nordiques
- Pays méditerranéens

ORPEX

Réseau économique du Québec en Europe

Barcelone, Berlin, Bruxelles, Londres, Milan, Moscou, Munich et Paris



Export
Québec

export.gouv.qc.ca

Relations
internationales,
Francophonie
et Commerce extérieur

Québec 