



Export Québec



EXPORTER | PROSPÉRER

Québec 

Objectif Monde : Un coup de pouce d'EXPORT QUÉBEC



Yves Lafortune
Directeur des Marchés
Amérique du Nord

Notre mission

Export Québec est une unité au sein
du **Ministère de l'Économie,
de l'Innovation et des Exportations**
qui regroupe les ressources dédiées à l'Exportation.
(directions régionales, directions géographiques, réseau à l'étranger)

Aide les entreprises d'ici à:

- **Développer**
 - **Consolider**
 - **Diversifier**
- } leurs marchés hors Québec

Objectifs & Résultats visés

- Développer une nouvelle classe d'exportateurs de classe mondiale
- Maintenir les parts de marché sur les marchés nord-américains
- Accroître les parts de marché sur les marchés européens
- Doubler les exportations sur les pays émergents
- Soutenir les entreprises au moment de leur expansion à l'étranger (réf.: implantation)
- Favoriser les partenariats entre secteurs d'excellence d'ici et d'ailleurs

Stratégies et Moyens

- Export Québec : une équipe compétente et expérimentée
 - 70 employés aux unités centrales de Montréal et de Québec
 - 70 employés dans les services économiques de 21 Bureaux du Québec à l'étranger
 - Un vaste réseau de collaborateurs au MEIE présents dans toutes les régions du Québec
- + PARTENAIRES

Stratégies et moyens (suite)

- Plan de développement du Commerce extérieur 2013-2017
- Stratégies sectorielles – secteurs d'excellence
- Stratégies géographiques – pays prioritaires
- Stratégies partenariales – complémentarité & efficacité
- Programmation annuelle
- Missions commerciales (environ 75/année)
- Accueils d'acheteurs étrangers
- Programme EXPORTATIONS (aide financière)

Missions commerciales

Secteur des énergies renouvelables en 2015

- Mission à Boston (4-5 mars 2015) – 5 entreprises
- Mission à Burlington (23-24 mars 2015)
- Mission en Floride (mai 2015)
Éolien
- Mission en Alberta (juin 2015)



Expansion Québec

Solutions et tarifications variables

Trois solutions flexibles

1 – Domiciliation

Vous permet d'avoir rapidement une présence locale à faible coût.

2 - Bureau permanent

Votre adresse commerciale locale pour prospecter votre marché cible

3 – Bureau avec accompagnement commercial

Votre représentant bénéficie d'un appui et d'un accompagnement commercial pour garantir le respect de vos objectifs et de votre plan stratégique à l'exportation.

Programme Exportations

(en vigueur au printemps 2015)

- Aide financière pour appuyer les entreprises dans leur développement de marchés (subventions)



- Montant forfaitaire pour participation en tant qu'exposant (3000\$ /foire) ou mission commerciale (600\$/mission & max. 15 000\$/an)

ou

- 30% de subvention en fonction du montant admissible (max. 100 000\$/an)

PEX (suite)

Activités admissibles

- Embauche spécialiste Export
- Plan d'affaires Intl
- Étude de marché
- Certification
- Adaptation site Internet
- Foire commerciale
- Mission de prospection
- Démarche pour appel d'offres
- Démarches pour contrat de distribution ou de représentation

Démarches à faire

1. Contacter une direction régionale du MEIE
2. Contacter EXPORT QUÉBEC (si mission initiée par EQ)



EXPORTER | PROSPÉRER

SOMMET 2015 *Export* Québec

PRÉSENTÉ
LORS DE

CLASSE
EXPORT

LE SALON DE L'EXPORTATION AU QUÉBEC

export.gouv.qc.ca



13 et 14 mai
2015
Montréal
Place
Bonaventure

Classe Export – Sommet EQ

- ❖ Salon de l'Exportation s'adressant aux entreprises
 - Salon commercial
 - Conférences
 - Agenda de rencontres avec les exposants (15 min)

- 70 à 90 exposants de Services à l'exportation

- Venue de 20 attachés commerciaux des postes du Québec à l'étranger

Particularités du Sommet

- une série d'**ATELIERS EXPORT QUÉBEC**, intégrés au programme de conférences de Classe Export, au cours desquels des spécialistes en commerce international présentent de l'information stratégique et des occasions d'affaires sur les marchés internationaux;
- l'option **EXPORT QUÉBEC SUR MESURE**, une occasion unique pour les entreprises de présenter, à l'avance, un projet d'exportation, puis de recevoir, lors d'une rencontre privée (45 minutes), un rapport d'analyse personnalisé produit par un attaché commercial du Gouvernement du Québec à l'étranger.

Les thèmes généraux de conférences

1	Les défis relatifs à la fiscalité et au financement à l'international
2	Mieux cerner les considérations légales du développement à l'international
3	Logistique et transport : des incontournables à maîtriser
4	Gestion interculturelle : un défi majeur pour les entreprises qui s'internationalisent
5	Les marchés européens : 28 occasions à saisir
6	L'internationalisation n'est pas réservée aux grandes entreprises : petites entreprises, osez!
7	Conquérir les marchés publics internationaux
8	Le commerce électronique : un véritable moteur de la croissance à l'international
9	Les meilleures pratiques pour conquérir efficacement de nouveaux marchés
10	Misez sur l'exportation : ce qu'il vous faut savoir pour limiter les risques
11	Les possibilités insoupçonnées des marchés émergents
12	Démystifier les chaînes d'approvisionnement mondial et s'y insérer
13	Réussir à l'international : venez entendre les témoignages de ceux qui y sont parvenus
14	La zone ALENA : un marché à ne pas négliger
15	S'implanter avec succès à l'international



Combien ça coûte?

Étape 1 Choisissez votre forfait		
	jusqu'au 15 mars 2015	après le 15 mars 2015
Forfait A Visiteur	75 \$	100 \$
Forfait B Visiteur + Rendez-vous Expert	200 \$	250 \$
Étape 2 Ajoutez une option sur mesure pour un marché spécifique		
Option Export Québec sur mesure Présentez un projet d'exportation sur un marché déterminé et un attaché commercial du Gouvernement du Québec à l'étranger vous offrira : - un rapport d'analyse personnalisé; - une rencontre stratégique de 45 minutes pour assurer le suivi de votre projet.	100 \$/ marché	Réservations jusqu'au 1 mars, places limitées, 3 marchés maximum
Étape 3 Ajoutez un déjeuner-conférence		
Déjeuner-conférence		95 \$

Informations complémentaires – Inscriptions des entreprises

- D'ici le 15 mars : Inscription et paiement des entreprises sur le site de Classe Export www.classe-export.ca
- Validation des demandes/projets par les Conseillers d'EXPORT QUÉBEC
- Transmission des projets détaillés aux attachés par EXPORT QUÉBEC



- ✓ Établir ses objectifs
- ✓ Élaborer son plan d'affaires à l'international
- ✓ Contacter le MEIE et EXPORT QUÉBEC
- ✓ S'inscrire au Sommet EXPORT QUÉBEC
- ✓ Participer à une mission économique

LISTE DES CHOSES À FAIRE

« Alors chur'parti
Sur Québec Air
Transworld, Nord-East, Eastern, Western
Puis Pan-American
Mais ché pu où chu rendu»



**Robert Charlebois
Lindberg**