



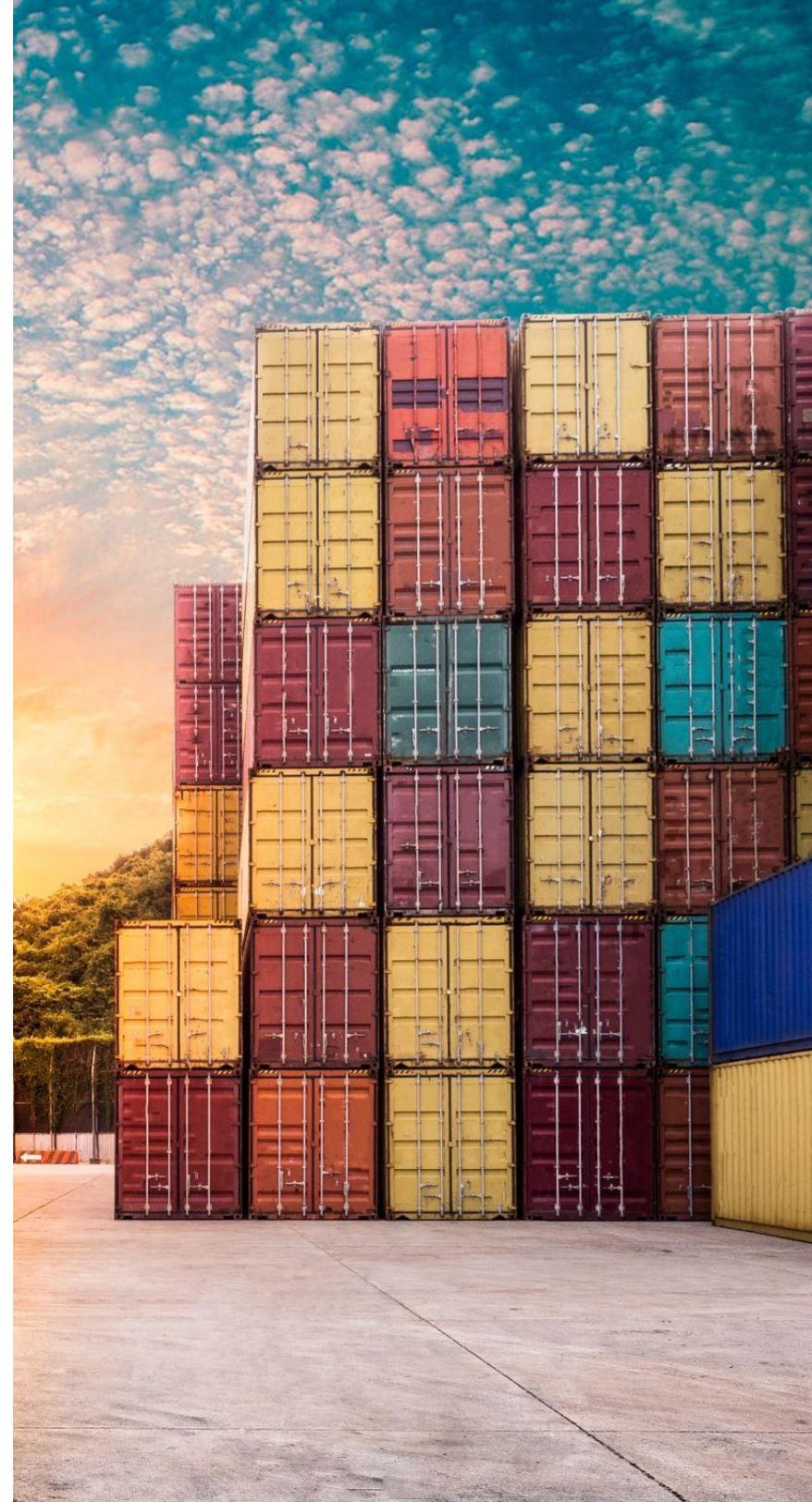
COMMERCE
INTERNATIONAL
QUÉBEC

LE RÉSEAU DES ORPEX DU QUÉBEC

ORGANISMES RÉGIONAUX DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

Étude économique sur les exportations au Québec

Rapport final



Cette page est laissée volontairement vide

Les exportations sont un moteur de création de richesse au Québec

Mise en contexte

Commerce International Québec assure le leadership et le développement des exportations dans toutes les régions du Québec par l'entremise de ses membres, les 20 organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX) qui soutiennent les entreprises dans leurs démarches d'exportation. À l'automne 2023, Commerce International Québec a confié le mandat à Aviseo Conseil de réaliser une étude économique sur les exportations au Québec afin de mieux comprendre la situation actuelle et les opportunités de croissance en ce qui a trait aux exportations, et ce, à l'échelle de la province.

La promotion des exportations est porteuse de croissance économique pour le Québec et le réseau des ORPEX en est un véhicule particulièrement efficace.

Un rapport pour mieux comprendre et accompagner les exportateurs québécois

Pour atteindre les objectifs visés par l'étude, le rapport se structure en trois grandes sections: 1) un portrait des exportations au Québec tant vers l'étranger que vers le reste du Canada; 2) une description des bénéfices économiques des exportations basée sur une revue de littérature; 3) une analyse des impacts des ORPEX sur les PME exportatrices s'appuyant sur la littérature économique et une enquête auprès des entreprises accompagnées par les ORPEX.

L'économie du Québec a besoin des exportations pour continuer de croître

Ne représentant que 2,3 % de la population et 1,5 % du PIB de l'Amérique du Nord, le Québec représente un marché relativement limité pour les entreprises. C'est pourquoi il est essentiel, autant pour les entreprises de biens que de services, de développer leurs capacités à vendre à l'extérieur du Québec. Le gouvernement du Québec reconnaît d'ailleurs l'importance des exportations pour l'économie québécoise dans son Plan d'action pour la relance des exportations (PARE) visant à augmenter la part qu'elles représentent dans le PIB du Québec.

Les exportations sont au centre de la vitalité économique du Québec

La valeur des exportations du Québec s'est établie à 259,0 milliards de dollars en 2022, soit 46,5 % du PIB. 61 % des exportations étaient destinées à l'étranger et 39 % étaient vendues dans le reste du Canada.

46,5 %

Valeur des exportations en proportion du produit intérieur brut

Les PME constituent le cœur de l'économie du Québec et de ses exportations

Les entreprises de moins de 500 employés jouent un rôle central dans les exportations québécoises, puisqu'elles comptent pour la quasi-totalité des entreprises exportatrices en plus d'être à l'origine de 65,3 % de la valeur des exportations internationales de biens.

98,7 %

Proportion d'exportateurs de biens qui comptent moins de 500 employés

Les exportations québécoises demeurent concentrées vers les marchés américain et ontarien malgré les efforts de diversification des marchés

72,9 % des exportations internationales de biens sont en destination des États-Unis et 58,7 % des exportations intracanadiennes totales sont vendues en Ontario. La proximité géographique et la taille de leurs marchés respectifs expliquent qu'ils soient des partenaires commerciaux naturels du Québec. Les exportateurs québécois auraient toutefois avantage à tirer profit des nombreux accords de libre-échange en vigueur, mais les obstacles rencontrés par les PME exportatrices dans leurs démarches d'exportation sont nombreux.

Les exportations sont d'autant plus importantes pour le Québec qu'elles offrent de nombreux bénéfices économiques

Bénéfices économiques des exportations



Recherche et développement

Les entreprises exportatrices investissent davantage dans la R&D, puisque la participation au marché de l'exportation augmente le retour sur investissement.



Probabilité de survie

Le fait d'exporter augmente la probabilité de survie des exportateurs grâce à la diversification des risques.



Croissance économique

La diversification des exportations contribue significativement à la croissance économique.



Croissance de la productivité

La croissance de la productivité est plus grande dans les entreprises qui exportent que celles qui ne le font pas.



Niveau d'emploi

Le niveau d'emploi augmente plus rapidement dans les entreprises exportatrices que celles qui n'exportent pas.

L'impact des exportations sur la productivité est particulièrement pertinent compte tenu des objectifs économiques du gouvernement du Québec

Selon le ministère des Finances du Québec, le rattrapage du niveau de vie du Québec par rapport à l'Ontario nécessitera notamment une augmentation annuelle de la productivité du travail de 1,6 % d'ici 2036. La promotion des exportations est l'un des meilleurs outils pour y arriver en raison de ses impacts sur la croissance de la productivité par trois mécanismes distincts, soit l'apprentissage par l'exportation, l'augmentation de l'épargne et la croissance de la taille des entreprises.

La diversification des exportations permettrait de tirer pleinement avantage des bénéfices des exportations

La diversification des exportations, tant en matière de produits exportés que de marchés de destination, représente une bonne façon de réduire les risques liés au commerce extérieur. La diversification des exportations est toutefois difficile à réaliser pour les PME, notamment en raison de ressources limitées et de problèmes de connaissances de marché. **À cet égard, les ORPEX jouent un rôle central en accompagnant les PME dans leurs démarches.**

Les ORPEX représentent un atout et une force pour le Québec

L'enquête réalisée auprès des PME bénéficiant de l'accompagnement des ORPEX a mis en évidence leur importance majeure en tant que levier de promotion des exportations.

Les obstacles à l'exportation sont nombreux pour les PME accompagnés par les ORPEX

La majorité des entreprises sondées font face à des obstacles à l'exportation, mais les plus fréquemment mentionnés sont :

- Les problèmes de connaissances de marché qui constituent un frein à la diversification des marchés
- Le manque de financement ou de liquidités qui touche davantage les petites entreprises au chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 M\$
- Les obstacles logistiques qui, bien qu'atténués depuis la reprise postpandémique, demeurent bien présents.

Les ORPEX agissent efficacement sur les obstacles rencontrés par les entreprises

Plus des trois quarts des entreprises sondées considèrent que les services offerts par les ORPEX ont permis de réduire l'intensité de leurs obstacles à l'exportation, agissant particulièrement sur leurs problèmes de connaissances de marché.

Les ORPEX contribuent ainsi au développement de nouveaux marchés pour les PME

Les ORPEX soutiennent les PME dans la diversification de leurs exportations notamment en fournissant de l'information sur les traités de libre-échange, en contribuant à la rédaction de plans de commercialisation, en sensibilisant les entreprises au commerce dans des marchés moins usuels ou bien en orientant les entreprises vers des ressources financières.

Les ORPEX ont des impacts positifs tant sur les exportations des entreprises que leur profitabilité générale

Parmi les principaux impacts des ORPEX sur les entreprises accompagnées, on retrouve :

82,0 %	Proportion d'entreprises ayant qui ont réussi une première démarche d'exportation grâce à l'accompagnement d'un ORPEX
83,3 %	Part des entreprises dont le soutien des ORPEX a permis de mieux planifier leur projet d'exportation
56,5 %	Pourcentage d'entreprises dont l'accompagnement des ORPEX a permis d'augmenter leur chiffre d'affaires
46,1 %	Proportion d'entreprises qui ont amélioré leur profitabilité grâce aux ORPEX

L'accompagnement offert par les ORPEX permet aussi à la grande majorité des entreprises sondées de réduire les risques liés à l'exportation, de rencontrer des intervenants privés ou gouvernementaux soutenant les entreprises exportatrices, de formuler une meilleure proposition de valeur pour leurs clients internationaux, de rencontrer des clients potentiels et de financer adéquatement leur projet d'exportation. **Les ORPEX soutiennent donc efficacement les PME dans tous les aspects de leurs démarches d'exportation.**

Les services les plus populaires offerts par les ORPEX sont également ceux jugés les plus pertinents

Les trois services les plus populaires, soit les conseils rapides à l'exportation, le coaching et le service-conseil individualisé, ainsi que le plan de commercialisation à l'international, constituent ceux qui sont jugés pertinents par un plus grand nombre d'entreprises.

En outre, la pertinence des services offerts par les ORPEX ne dépend pas du temps requis pour les offrir. Les services jugés les plus pertinents pour les entreprises sont davantage individualisés et répondent à un besoin précis en matière d'exportation.

Part des répondants considérant le service comme pertinent

1	Conseils rapides à l'exportation	90,4 %
2	Coaching et service-conseil individualisé	81,9 %
3	Plan de commercialisation à l'international	82,9 %
4	Facilitation de l'accès à l'aide financière	79,5 %
5	Diagnostic Export	80,5 %
6	Formations techniques	81,6 %
7	Ateliers de sensibilisation	81,1 %
8	Préparation aux missions commerciales	70,6 %

La régionalisation des ORPEX a fait ses preuves

La régionalisation des ORPEX au Québec est un aspect novateur comparativement à ce qui se fait ailleurs dans le monde. Elle permet notamment d'offrir des services spécialisés à la structure économique des différentes régions du Québec. L'adaptation des services offerts par les ORPEX aux réalités régionales et leur proximité avec les PME locales contribuent à maximiser leurs impacts positifs sur celles-ci.

Les PME accompagnées souhaitent refaire affaire avec les ORPEX dans le futur

87,6 % des entreprises sondées se sentent préparées à poursuivre leurs démarches d'exportation après avoir été accompagnées par un ORPEX et leur taux de satisfaction atteint 85,7 %. Pour ces raisons, plus de 97 % des PME sondées estiment qu'il est probable qu'elles fassent à nouveau affaire avec un ORPEX.

L'importance des ORPEX dans la promotion des exportations est donc majeure, notamment parce qu'ils :

	Permettent de développer de nouveaux marchés
	Offrent des services qui sont en phase avec les obstacles à l'exportation vécus par les PME
	Contribuent à augmenter le chiffre d'affaires et la profitabilité de nombreuses PME
	Jouissent d'une satisfaction très élevée envers les services offerts

Considérant la situation actuelle du Québec et ses ambitions pour les prochaines années, une augmentation du financement du réseau des ORPEX serait certainement souhaitable tant pour les PME que pour le Québec.

Table des matières

	<i>page</i>
Mise en contexte	8
Portrait des exportations au Québec	13
Bénéfices économiques des exportations	34
Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations	48
Conclusion	65
Annexes	72

Liste des témoignages

Afin d'illustrer la nature et la diversité des services offerts par les ORPEX, des études de cas d'entreprises accompagnées par les ORPEX ont été insérés entre les différentes sections du rapport.

	<i>page</i>
Editions Fortissimo Inc. et Tocara Inc.	11
Makivvik et Fusium	31
Pied-Mont Dora Inc. et Skizz Distributions	32
CVTech-AAB et Produlith	45
Coopérative Monark et Produits alimentaires Long Phung	46
Rovibec Agrisolutions et Métal 7	62
Élévabec Inc. et Fils Métalliques Berthier	63



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

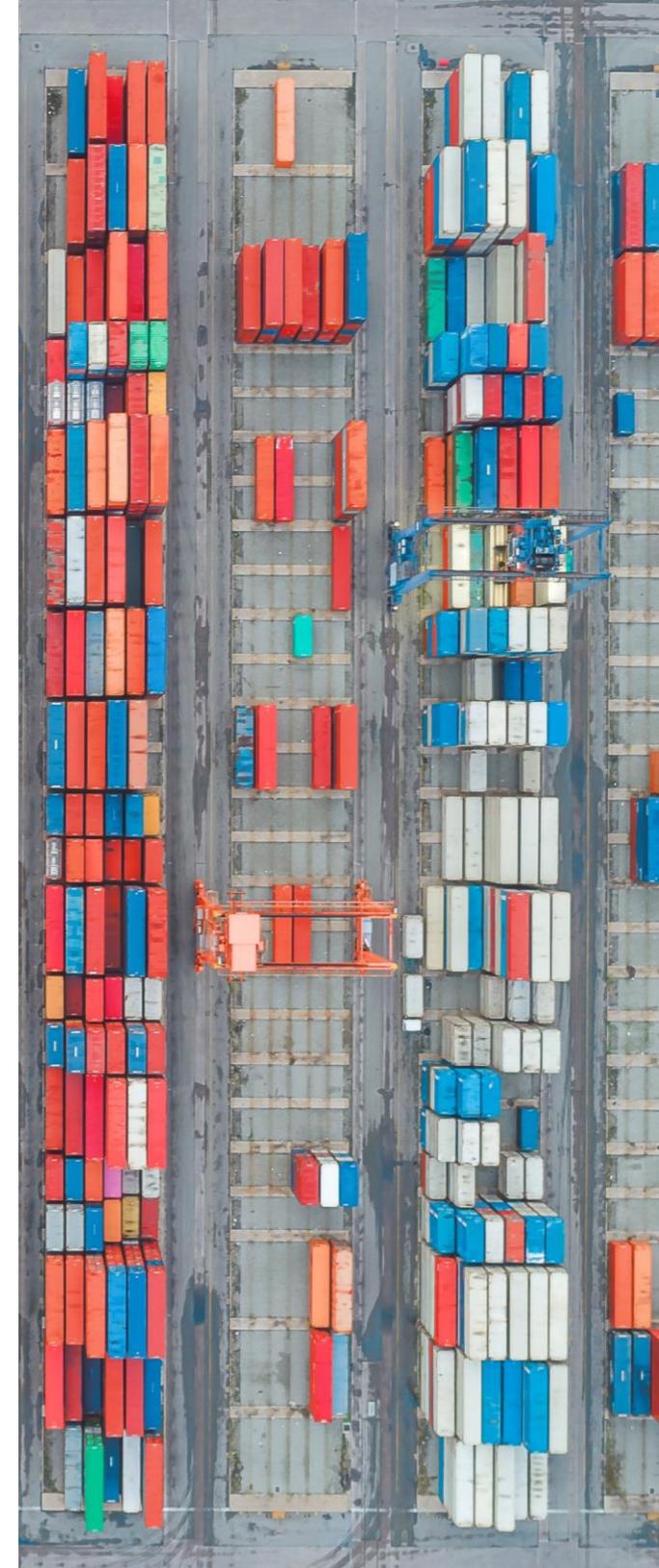
Commerce International Québec rassemble les organismes régionaux de promotion des exportations

Commerce international Québec (ci-après, « CIQuébec ») assure le leadership et le développement des exportations dans toutes les régions du Québec par l'entremise de ses membres, les 20 ORPEX

- Ceux-ci offrent des services personnalisés et de proximité, à un coût accessible, afin d'accompagner les entreprises dans l'implantation des meilleures pratiques d'affaires en commerce international et dans leur développement de nouveaux marchés
- CIQuébec regroupe 65 professionnels spécialisés à l'international et entièrement dédiés à l'accompagnement des 10 000 PME québécoises exportatrices partout au Québec.

Les services offerts par les ORPEX sont variés, allant de l'accompagnement léger à une aide personnalisée. Parmi les services offerts, on retrouve notamment :

- 1 Conseils rapides à l'exportation
- 2 Diagnostic Export
- 3 Ateliers de sensibilisation
- 4 Formations techniques
- 5 Coaching et service-conseil individualisé
- 6 Plan de commercialisation à l'international
- 7 Préparation aux missions commerciales
- 8 Facilitation de l'accès à l'aide financière



Un portrait des exportations pour mieux comprendre et accompagner les exportateurs québécois

À l'automne 2023, Commerce International Québec a confié le mandat à Aviseo Conseil de réaliser une étude économique sur les exportations au Québec afin de mieux comprendre la situation actuelle et les opportunités de croissance en ce qui a trait aux exportations, et ce, à l'échelle de la province. Globalement, le présent rapport vise à :

- **Brosser un portrait complet des exportations** au Québec selon différentes variables d'intérêt
- **Identifier les besoins des entreprises exportatrices** selon leurs caractéristiques respectives
- **Formuler des recommandations concrètes** pour améliorer la portée des accompagnements des ORPEX auprès des PME.

Pour atteindre les objectifs visés par l'étude, le présent rapport offre un portrait des exportations au Québec ainsi qu'une vision d'ensemble des bénéfices économiques des exportations et de l'impact des organismes régionaux de promotion des exportations sur les entreprises québécoises.

1	Portrait des exportations au Québec	Cette première section dresse un portrait complet des exportations au Québec tant en direction de l'étranger que du reste du Canada.
2	Bénéfices économiques des exportations	Cette section présente les principaux bénéfices économiques des exportations sur l'économie. Elle se base sur une revue de littérature exhaustive appliquée au contexte du Québec.
3	Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations	Cette troisième section présente les impacts des ORPEX sur les entreprises exportatrices. Elle se base à la fois sur une revue de littérature et les résultats de l'enquête menée auprès des entreprises accompagnées par un ORPEX.

Les analyses s'appuient sur des données probantes

Les analyses sont basées sur les renseignements disponibles entre septembre et novembre 2023. Les données utilisées proviennent d'organismes statistiques reconnus, d'une enquête menée auprès des entreprises accompagnées par Commerce International Québec, ainsi que des témoignages d'entreprises exportatrices québécoises*

- Bien que tous les efforts nécessaires soient faits pour assurer l'exactitude des informations contenues dans le rapport, rien ne garantit qu'elles seront toujours exactes à la date à laquelle le lecteur les recevra, ni qu'elles continueront de l'être à l'avenir.

Il est à noter que l'ensemble des données en valeur monétaire sont exprimées en dollars courants et ne sont pas ajustées à l'inflation

- Plus précisément, les données sont exprimées en valeur nominale et non en valeur réelle.



Pourquoi privilégier les données en valeur nominale plutôt que réelle dans cette étude?

Les données d'exportations provenant des organismes statistiques sont généralement exprimées en dollars courants pour refléter les variations de prix des produits qui peuvent influencer les décisions de production.

Par souci de cohérence, les données de PIB sont aussi exprimées en dollars courants.

**L'ensemble des paramètres méthodologiques sont disponibles en annexe.*

Source : Analyses Aviseo Conseil, 2024.



Plan d'exportation en vue d'une demande de financement PSCE

50 heures



Madeleine Bonneville
Conseillère à l'exportation
Export Outaouais

Accompagnement pour le plan d'action et le financement à l'exportation

35 heures



Lydia Cappelli
Commissaire à l'exportation
Excellence industrielle Saint-Laurent

« Nous avons eu le plaisir et la chance de bénéficier de l'expertise et de la collaboration d'Export Outaouais dans le cadre de notre programme d'accompagnement Momentum. Grâce à Export Outaouais, nous avons élaboré un plan d'exportation concret pour notre entreprise en Ontario et nos échanges nous ont permis de mieux connaître notre marché cible, les acteurs clés, définir nos objectifs et stratégies. Riche de ce soutien, nous avançons maintenant avec confiance dans nos actions! Merci à toute l'équipe d'Export Outaouais! »



Anie Vachon
Présidente
Éditions Fortissimo
Inc.

« L'équipe d'exportation d'Excellence industrielle Saint-Laurent nous a soutenus dans la continuité de notre stratégie d'expansion en Amérique du Nord et dans le développement d'un nouveau marché au Royaume-Uni. Avec leur expertise, nous avons préparé un plan d'action détaillé sur une période de 12 mois pour lequel nous avons réussi à obtenir une aide financière provinciale et fédérale. Cela nous a permis de maximiser l'utilisation de nos fonds afin d'avoir un impact encore plus important sur nos marchés cibles. »



Randall Markus
Fondateur et PDG
Tocara Inc.



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

L'économie du Québec a besoin des exportations pour continuer de croître

Ne représentant que 2,3 % de la population de l'Amérique du Nord, le Québec représente un marché relativement limité pour les entreprises

- C'est pourquoi il est essentiel, autant pour les entreprises de biens que de services, de développer leurs capacités à vendre à l'extérieur du Québec.

Miser davantage sur les exportations permet aux entreprises québécoises :

- D'**accroître** la taille de leur marché potentiel
- De **réduire** leur dépendance à l'égard du marché domestique
- De **produire** davantage.

Cette production supplémentaire est porteuse de création de valeur ajoutée additionnelle pour le Québec.

Le gouvernement du Québec reconnaît d'ailleurs l'importance des exportations pour l'économie québécoise dans son Plan d'action pour la relance des exportations (PARE) dévoilé en 2021, lequel regroupe deux grands objectifs :

- 1 Retrouver le niveau d'exportation d'avant la pandémie à la suite de la baisse enregistrée en 2020
- 2 Hausser la valeur des exportations du Québec à 50,0 % de son produit intérieur brut (PIB).

Le premier objectif a été atteint dès 2021 grâce à une hausse de 12,7 % qui est venue compenser la baisse de 8,0 % enregistrée en 2020.

Le deuxième objectif est en cours de réalisation, la valeur des exportations du Québec représentant 46,5 % du PIB en 2022.

Le Québec

- **8,8** millions d'habitants (2023)
- **2,3** % de la population nord-américaine
- **555,1** milliards de dollars de PIB* (2022)
- **1,5** % du PIB de l'Amérique du Nord



*Le PIB est exprimé en dollars courants.

Sources : Gouvernement du Québec, 2021, Statista, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

De nombreux accords de libre-échange facilitent les exportations pour les entreprises québécoises

Quatre accords de libre-échange multilatéraux et onze accords bilatéraux sont présentement en vigueur entre le Canada et le reste du monde

- Ensemble, ces accords touchent 1,5 milliard de consommateurs potentiels répartis dans 51 pays différents
- En outre, douze accords de libre-échange sont présentement à l'étape des négociations.

Un accord de libre-échange canadien est aussi entré en vigueur en 2017 afin de réduire les obstacles au commerce intracanadien

- Cet accord, qui couvre la grande majorité des secteurs, visait notamment à harmoniser la réglementation dans les différentes provinces canadiennes.

Les accords de libre-échange (ALÉ) facilitent le commerce en diminuant les barrières tarifaires et réglementaires, mais ils n'éliminent pas tous les obstacles au commerce rencontrés par les PME

- Par exemple, comparativement aux grandes entreprises, les PME ont moins de ressources disponibles pour se familiariser avec les dispositions des ALÉ et comprendre comment en tirer pleinement profit.

La **section 3** du rapport traite d'ailleurs de la manière dont les ORPEX contribuent à la réduction des obstacles à l'exportation rencontrés par les PME.

Accords de libre-échange en vigueur

Canada, 2023

	Pays ou régions partenaires
Accord de libre-échange canadien (ALEC)	Canada : Alberta, Colombie-Britannique, Île-du-Prince-Édouard, Manitoba, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Ontario, Québec, Saskatchewan, Terre-Neuve-et-Labrador, Territoires du Nord-Ouest, Nunavut, Yukon
Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)	Amérique du Nord : États-Unis, Mexique
Accord économique et commercial global (AECG)	Union Européenne : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, République tchèque, Slovénie, Suède
Accord de libre-échange Canada-l'Association européenne de libre-échange (AELE)	Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse
Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)	Australie, Brunéi, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour, Vietnam
Accords de libre-échange bilatéraux	Chili, Colombie, Costa Rica, Corée du Sud, Honduras, Israël, Jordanie, Panama, Pérou, Royaume-Uni, Ukraine

Les exportations sont au cœur de la vitalité économique du Québec

Représentant 259,0 G\$ en 2022, soit 46,5 % de la valeur totale du produit intérieur brut (PIB), les exportations du Québec vers l'international et le reste du Canada constituent un important moteur de croissance pour le Québec.

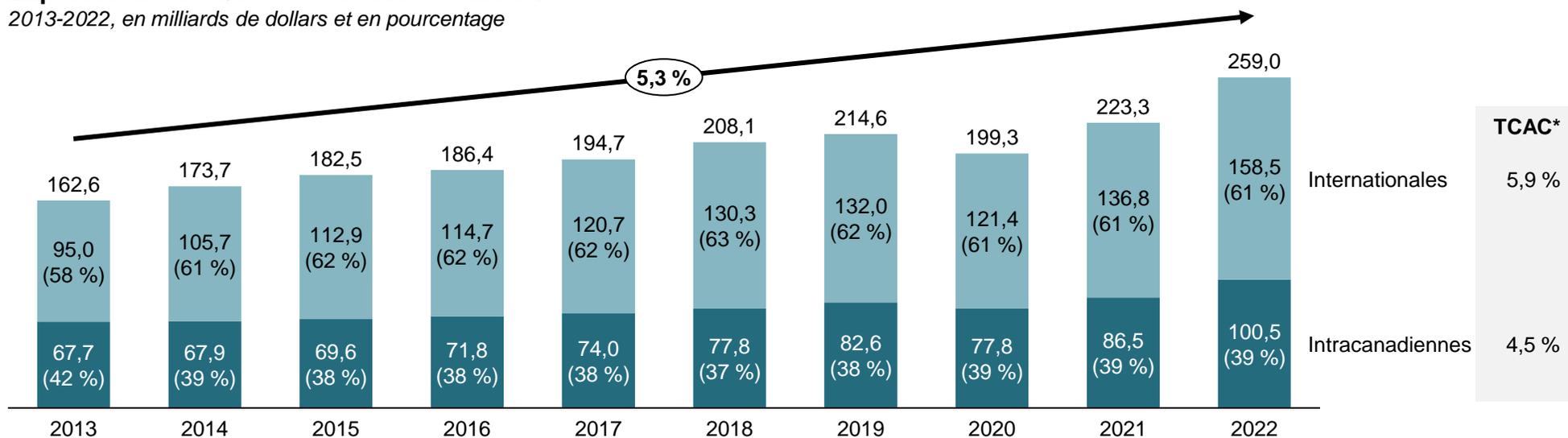
Les exportations vers l'international représentent 61,2 % des exportations totales du Québec, cette proportion ayant été relativement stable au cours des dix dernières années

- Les exportations ont augmenté à un rythme soutenu au cours de la dernière décennie, à l'exception d'une baisse de 7,1 % en 2020 en raison de la pandémie de COVID-19 qui a été récupérée l'année suivante
- Depuis 2013, les exportations internationales ont en moyenne progressé plus rapidement que les exportations intracanadiennes.



Exportations du Québec selon la destination

2013-2022, en milliards de dollars et en pourcentage



Le déficit commercial s'amenuise graduellement

En 2022, la valeur des importations du Québec en provenance de l'étranger et du reste du Canada a atteint 270,4 milliards de dollars

- Le pétrole et les huiles de pétrole représentent les principaux produits importés par le Québec, suivi des automobiles et des camions pour le transport des marchandises.

Puisque la valeur des exportations était de 259,0 milliards de dollars en 2022, la balance commerciale du Québec est légèrement négative

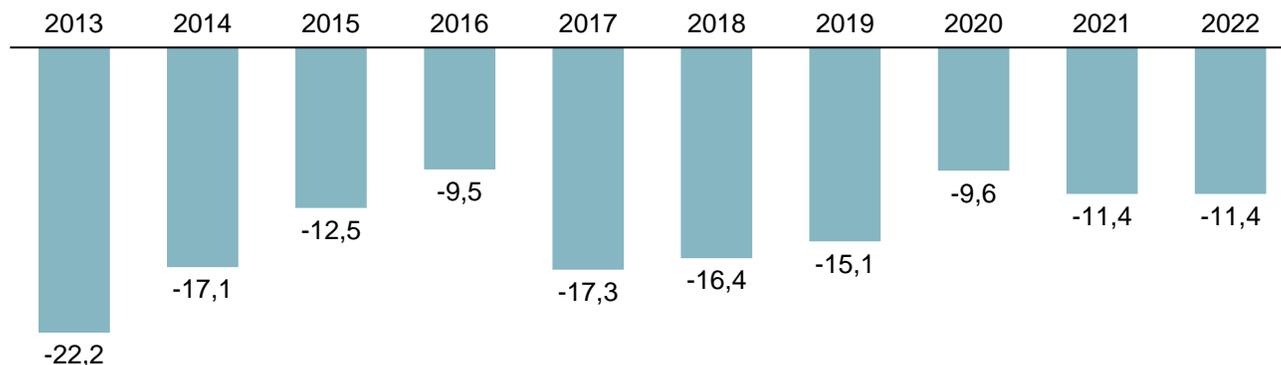
- Le déficit commercial du Québec provient en totalité du commerce international, la valeur des importations en provenance de l'étranger dépassant celle des exportations de 22,6 milliards de dollars en 2022
- En ce qui a trait au commerce intracanadien, la valeur des exportations québécoises dépassait celle des importations de 11,2 milliards de dollars en 2022.

Par rapport à 2013, le déficit commercial du Québec a presque diminué de moitié et la balance commerciale du Québec serait positive sans les importations de pétrole brut et d'huiles de pétrole en provenance des États-Unis et de l'Europe

- Ainsi, le déficit commercial du Québec devrait continuer de s'amenuiser avec la transition énergétique et l'électrification des transports.

Balance commerciale du Québec

2013-2022, en milliards de dollars



Sources : Institut de la statistique du Québec, 2022, MEIE, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

La réduction du déficit commercial est aussi l'affaire des PME

Les PME constituent l'épine dorsale des exportations au Québec, représentant la quasi-totalité des entreprises exportatrices en plus d'être à l'origine de la majorité de la valeur des ventes hors Québec.

De par leur importance dans le commerce extérieur, elles jouent un rôle central dans la réduction du déficit commercial du Québec.

Les pages 16 à 18 du rapport abordent d'ailleurs la place prépondérante qu'elles occupent dans les échanges commerciaux du Québec en agissant à la fois en tant qu'exportateurs qu'en soutien aux grandes entreprises exportatrices.

Les États-Unis demeurent de loin le principal partenaire commercial du Québec à l'international

Le positionnement géographique du Québec à proximité de la première économie mondiale explique que près des trois quarts des exportations québécoises soient destinées aux États-Unis.

En 2022, les exportations internationales du Québec ont atteint une valeur de 158,5 milliards de dollars, dont 127,9 milliards de dollars en biens et 30,6 milliards de dollars en services.

Au cours de l'année, 72,9 % des exportations internationales de biens du Québec étaient destinés aux États-Unis, la part représentée par le reste du monde ayant peu bougé au cours de la dernière décennie, malgré les efforts de diversification

- Au contraire, la pandémie et les problèmes de chaînes d'approvisionnement qu'elle a causés semblent même avoir renversé la tendance à la diversification des marchés
- La part représentée par les États-Unis dans les exportations de biens du Québec est en hausse depuis 2020, alors qu'elle suivait une tendance à la baisse depuis 2015.

Bien que la pandémie ait entraîné un ralentissement du commerce intercontinental, elle offre aussi une opportunité pour une meilleure intégration des économies canadienne, américaine et mexicaine

- D'ailleurs, les exportations québécoises de biens vers le Mexique ont bondi de 111,6 % depuis 2013
- Il demeure un partenaire commercial marginal en comparaison des États-Unis, représentant 2,0 % des exportations internationales de biens du Québec.

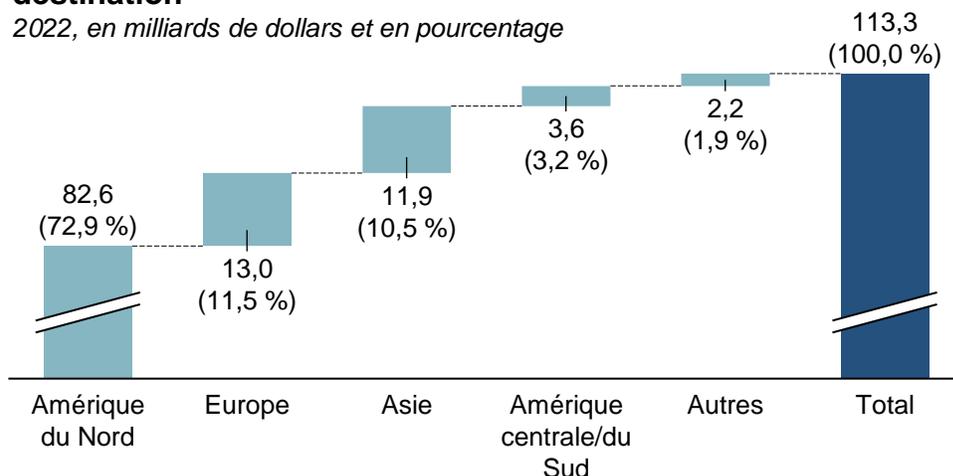
Malgré l'entrée en vigueur de AECG, la part de l'Europe dans les exportations québécoises de biens est passée de 13,8 % en 2017 à 11,5 % en 2022

- Durant cette période, les exportations de biens vers l'Europe ont progressé de 10,3 % comparativement à une hausse de 32,8 % de l'ensemble des exportations.

La part des exportations de biens en destination de l'Asie n'a pas non plus augmenté à la suite de l'entrée en vigueur du PTPGP en 2018, mais le Québec a réussi à percer certains marchés en Asie.

Exportations internationales de biens du Québec selon la destination

2022, en milliards de dollars et en pourcentage



Note : Les données d'exportations internationales de services par destination n'étant pas disponibles, seules celles de biens peuvent être analysées par marché de destination.

Sources : MEIE, 2023, Commerce international en ligne, 2022, Analyses Aviseo Conseil, 2024

Les exportateurs québécois ont accédé à de nouveaux marchés au cours de la dernière décennie

Même si la grande majorité des exportations québécoises continuent d’être destinées aux États-Unis, les exportations de biens vers certains pays asiatiques ont connu des bonds majeurs depuis 2013

- En effet, les exportations de biens destinées à la Corée du Sud ont augmenté de 203,6 %, tandis que celles destinées à l’Inde ont crû de 152,2 %
- Ces deux pays font maintenant partie des dix principales destinations des exportations de biens du Québec.

À l’inverse, la Russie et le Brésil ne font plus partie des dix principales destinations des exportations de biens du Québec, alors qu’ils étaient aux 9^e et 10^e rangs en 2013

- Les sanctions économiques imposées par le Canada contre la Russie après l’annexion de la Crimée en 2014 sont à l’origine de la chute des exportations vers ce pays
- La chute des exportations de papier vers le Brésil, tout juste compensée par une hausse des ventes d’avions, explique, pour sa part, l’absence de croissance observée depuis 2013.

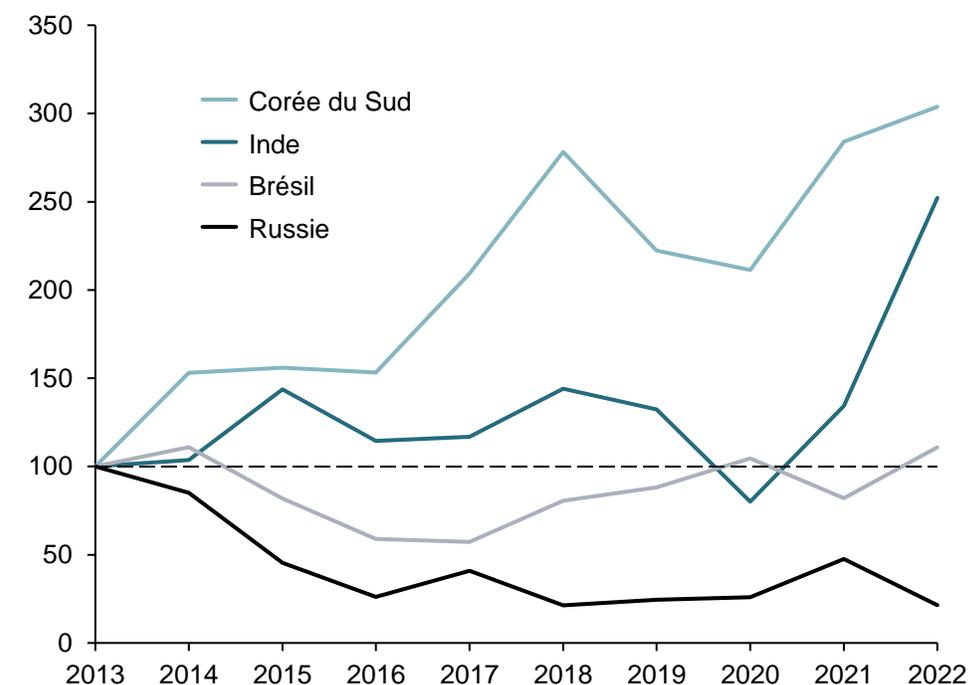
Valeur des exportations de biens du Québec vers les principaux pays destinataires

2022, en milliards de dollars

		Valeur des exportations	Rang en 2022 comparé à 2013
1	États-Unis	82,6	=
2	Chine	3,5	=
3	Mexique	2,2	▲ 3
4	France	1,9	▼ 1
5	Japon	1,7	▲ 2
6	Allemagne	1,7	▼ 2
7	Royaume-Uni	1,3	▲ 1
8	Corée du Sud	1,3	Nouvelle entrée
9	Pays-Bas	1,2	▼ 4
10	Inde	1,2	Nouvelle entrée

Évolution de la valeur des exportations de biens du Québec vers certains pays destinataires

2013-2022, en indice (2013 = 100)



Les PME, au cœur de l'économie

En 2021, le Québec comptait 249 480 petites entreprises de moins de 100 employés, 5 158 moyennes entreprises de 100 à 499 employés et seulement 690 grandes entreprises de 500 employés et plus

- Ainsi, 99,7 % des entreprises québécoises sont des entreprises comptant moins de 500 employés.

En plus de représenter la presque-totalité des entreprises au Québec, **les entreprises de moins de 500 employés étaient à l'origine de 86,5 % des emplois en 2021**

- À elles seules, les petites entreprises de moins de 100 salariés employaient 64,8 % des travailleurs.

L'économie du Québec dépend donc en grande partie de ses PME

- Au Canada, celles-ci sont d'ailleurs à l'origine de plus de la moitié du PIB annuel.

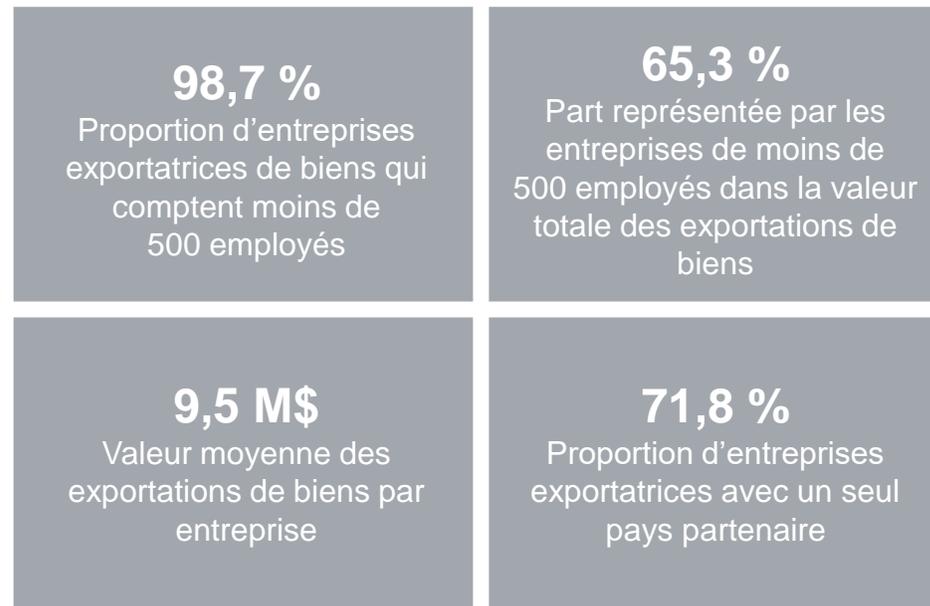


La quasi-totalité des entreprises exportatrices du Québec comptent moins de 500 employés

En 2022, les entreprises de moins de 500 employés représentaient 98,7 % des entreprises exportatrices de biens et étaient à l'origine de 65,3 % de la valeur des exportations

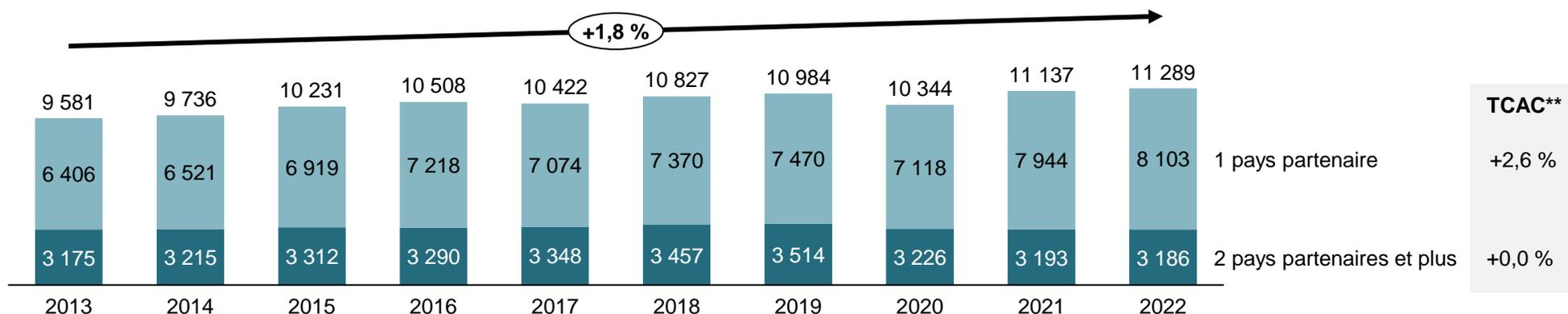
- 71,8 % des entreprises exportatrices situées au Québec exportent vers un seul pays, une proportion en hausse par rapport à 2013 (66,9 %)
- Malgré les efforts de diversification des marchés, le nombre d'entreprises vendant leurs produits dans deux pays et plus n'a pratiquement pas bougé au cours de la dernière décennie et il est en baisse de 9,3 % par rapport au sommet de 2019
- Pourtant, la valeur moyenne des exportations des entreprises ayant deux pays partenaires et plus (22,3 M\$) est près de cinq fois supérieure à celle des entreprises n'ayant qu'un seul pays partenaire (4,5 M\$)
- Parmi les entreprises de moins de 500 employés seulement, la valeur des exportations des entreprises ayant deux partenaires et plus est 3,7 fois plus élevée que celles ayant un seul partenaire.

Profil des entreprises exportatrices de biens* Québec, 2022



Entreprises exportatrices de biens selon le nombre de pays partenaires*

Québec, 2013-2022, en nombre



* Les données d'exportations de services ne sont pas disponibles.

**Taux de croissance annuel composé

Sources : Statistique Canada, 2022, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

Un réseau de PME soutient les grandes entreprises exportatrices

Les grandes entreprises sont surreprésentées dans les exportations, mais les PME demeurent fondamentales dans le commerce international québécois

Bien qu'elles constituent seulement 1,3 % des entreprises exportatrices de biens, les grandes entreprises sont à l'origine de 34,7 % de la valeur des exportations. Les exportations internationales de biens du Québec sont notamment dominées par l'aluminium et le secteur aéronautique et aérospatial, deux industries présentant une concentration de grandes entreprises (ex. : Alcoa, Rio Tinto, Bombardier, CAE, etc.).

Il est normal que les grandes entreprises aient davantage de moyens pour exporter notamment en raison de leurs plus grandes capacités de production et financières. En revanche, ces secteurs sont soutenus par un réseau étendu de PME, notamment au niveau des fournisseurs, des équipementiers, de la réparation et de la maintenance.

Ainsi, les PME demeurent primordiales dans tous les secteurs d'activité, même ceux dominés par les grandes entreprises exportatrices.

En outre, il faut rappeler que les PME exportatrices d'aujourd'hui représentent potentiellement les grandes entreprises de demain.

Les exportations internationales de biens du Québec sont concentrées dans le secteur manufacturier

En 2022, 40,6 % des entreprises exportatrices de biens au Québec œuvraient dans le secteur manufacturier pour un total de 4 586, mais celles-ci comptaient pour 84,1 % de la valeur totale des exportations de biens

- La valeur moyenne des exportations par entreprise manufacturière était ainsi de 19,7 millions de dollars, soit plus du double de la moyenne globale.

Le deuxième secteur en importance, soit celui des mines, comptait pour sa part seulement 40 entreprises exportatrices (0,4 % du total), mais chaque entreprise exportait pour une valeur moyenne de 110,0 millions de dollars.

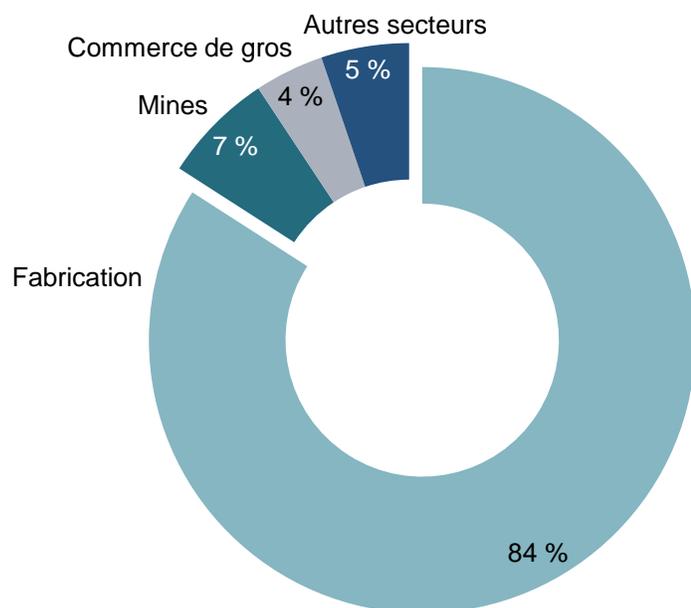
Plus de la moitié des exportations internationales de biens dans le secteur manufacturier provenaient de trois sous-secteurs, soit la première transformation des métaux (22,5 %), le matériel de transport (19,8 %), ainsi que les produits en bois et le papier (14,1 %)

- En revanche, ces trois sous-secteurs englobaient seulement 15,6 % des entreprises exportatrices du secteur manufacturier.

Les entreprises exportatrices œuvrant dans la première transformation des métaux se démarquaient avec des exportations d'une valeur moyenne par entreprise de 199,0 millions de dollars en 2022.

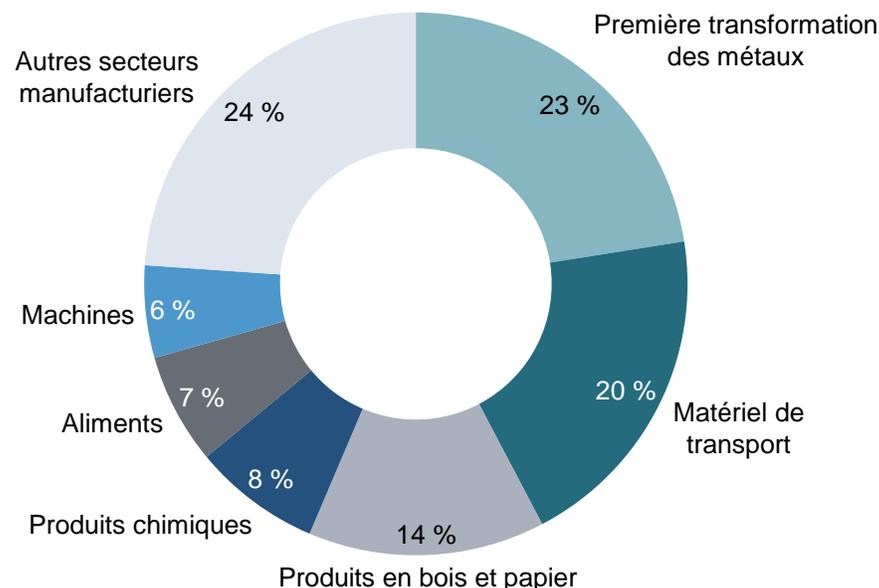
Répartition des exportations internationales de biens

Québec, 2022, en pourcentage



Répartition des exportations internationales de biens dans le secteur manufacturier

Québec, 2022, en pourcentage



Plus de 60 % des exportations internationales manufacturières sont de faible à moyenne technologie

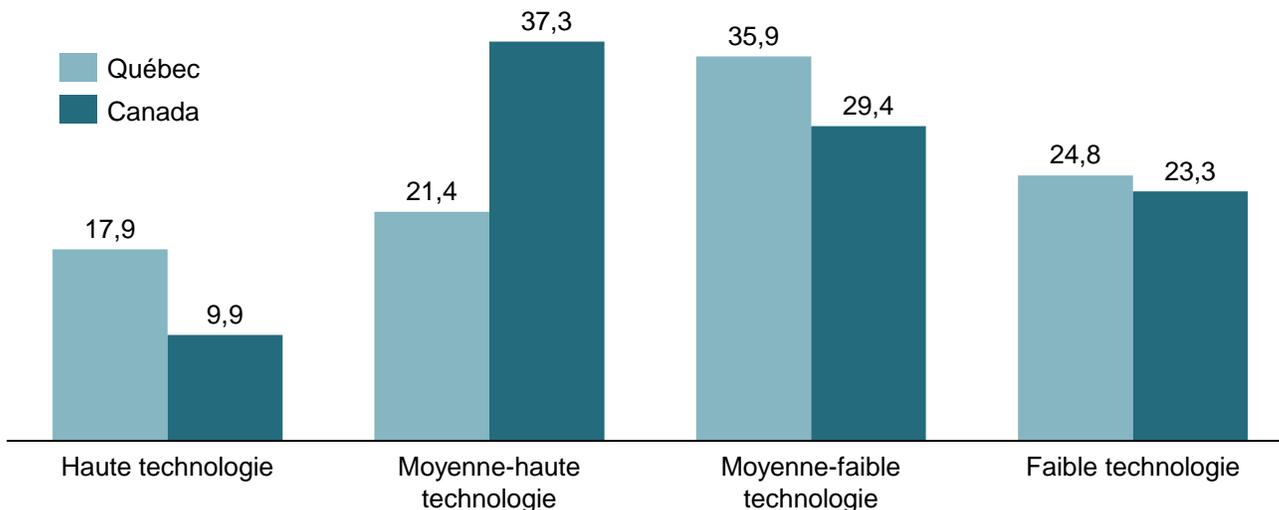
Les exportations internationales manufacturières du Québec sont dominées par les produits métallurgiques de base, le papier et l'imprimerie ainsi que les aliments, les boissons et le tabac qui comptent respectivement pour 21,9 %, 11,1 % et 9,7 % des exportations manufacturières

- La prédominance de ces produits dans les exportations québécoises fait en sorte qu'elles sont davantage concentrées dans la faible et la moyenne-faible technologie que celles de l'ensemble du Canada.

Même si la majorité des exportations du Québec sont peu technologiques, celui-ci se démarque tout de même du Canada dans la haute technologie grâce à son secteur aéronautique et aérospatial de renommée mondiale qui est une grappe industrielle solide et dynamique.

Part des exportations manufacturières selon le niveau de technologie

Québec et Canada, 2022, en pourcentage



Les nouvelles technologies favorisent l'accroissement des exportations internationales de services

Avant la pandémie, la valeur des exportations internationales de services du Québec progressait plus rapidement que celle des exportations de biens

- La pandémie a toutefois affecté les exportations de services de manière disproportionnée, ceux-ci ayant pris deux ans à récupérer les pertes causées par la crise sanitaire.

Malgré l'impact de la pandémie, le nombre d'entreprises exportant des services est en hausse

- En 2020, 7,5 % des entreprises canadiennes de moins de 500 employés exportaient des services contre 5,3 % en 2011.

L'économie du Québec repose en grande partie sur le secteur des services qui compte pour près des trois quarts du PIB

- En revanche, les services sont à l'origine de seulement 19,3 % de la valeur des exportations internationales du Québec
- Le progrès technologique facilite toutefois de plus en plus le commerce international de services et son importance est appelée à augmenter au cours des prochaines années
- Une étude du Fond Monétaire International montre d'ailleurs que cette tendance est déjà observable dans la plupart des pays du monde.

« *However, increasingly many services between buyers and sellers can be traded globally across and within borders almost instantly through satellite networks. [...] These structural changes are putting services at the center of world commerce, perhaps heralding a new wave of globalization.* »

Fond Monétaire International

Plus de la moitié des exportations internationales de services du Québec est concentrée dans trois secteurs d'activité, soit :

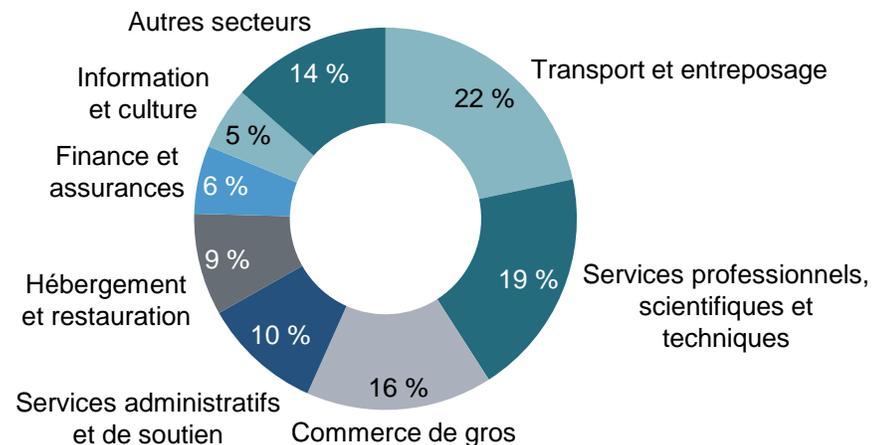
- Le transport et l'entreposage qui soutiennent le commerce international de marchandises
- Les services professionnels, scientifiques et techniques dont les exportations sont concentrées dans des secteurs à haute valeur ajoutée comme l'informatique, l'architecture et le génie
- Le commerce de gros.

La numérisation de l'économie pourrait permettre aux exportations de services professionnels à haute de valeur ajoutée de prendre de l'importance au cours des prochaines années

- Le secteur des TI occupe déjà une place prépondérante dans l'économie québécoise, contribuant à positionner le Québec parmi les leaders mondiaux dans plusieurs secteurs d'activité (ex. : jeu vidéo, effets spéciaux, intelligence artificielle).

Répartition des exportations internationales de services

Québec, 2019, en pourcentage



Les exportations intracanadiennes sont réparties presque également entre biens et services

Environ 48 % des exportations intracanadiennes du Québec sont composées de services, une part nettement plus élevée que celle représentée par les services dans les exportations internationales.

En 2022, les exportations intracanadiennes du Québec ont atteint une valeur de 100,5 milliards de dollars dont 52,0 milliards de dollars en biens et 48,5 milliards de dollars en services

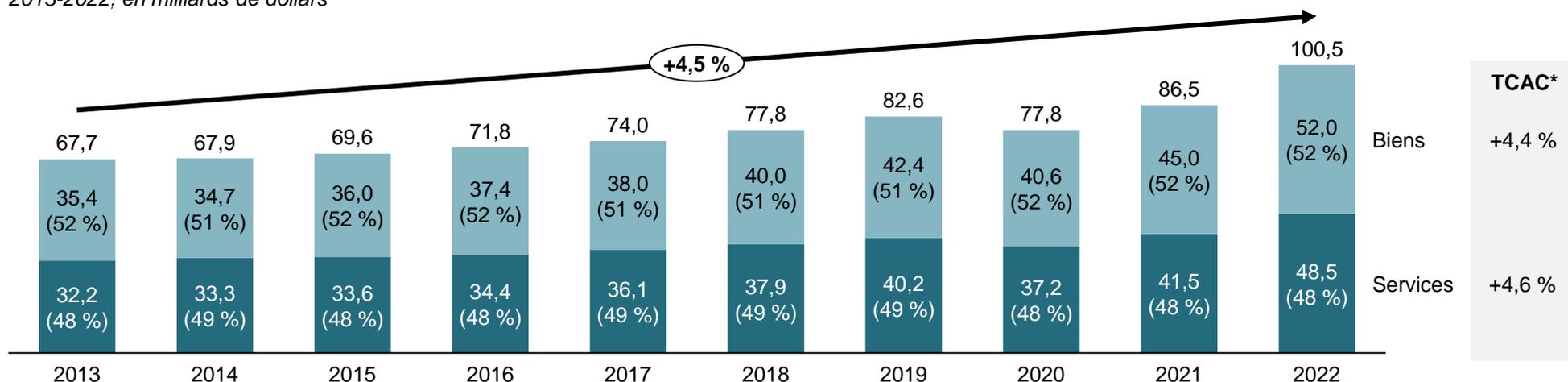
- À l’exception d’une baisse due à la pandémie, les exportations intracanadiennes ont progressé de manière continue au cours des dix dernières années
- Les pertes causées par la pandémie ont d’ailleurs été récupérées dès 2021 et, l’année suivante, les exportations intracanadiennes ont enregistré une forte hausse de 16,2 %.

Les exportations intracanadiennes de services ont progressé légèrement plus rapidement que celles de biens au cours des dix dernières années

- Avant la pandémie, elles étaient même en voie de rejoindre la valeur des exportations intracanadiennes de biens, mais elles ont enregistré des pertes près de deux fois plus importantes que celles des exportations de biens.
- Comme à l’international, les nouvelles technologies favorisent l’accroissement des exportations intracanadiennes de services.

Exportations intracanadiennes du Québec selon le type de produit

2013-2022, en milliards de dollars



L'Ontario demeure le principal partenaire commercial du Québec à l'intérieur du Canada

La proximité géographique de l'Ontario et son importance économique au sein du Canada favorisent les échanges commerciaux entre le Québec et l'Ontario

- L'Ontario représente effectivement près de 40 % du PIB canadien, ce qui en fait le plus gros marché au pays.

Ainsi, 58,7 % des exportations intracanadiennes du Québec étaient destinées à l'Ontario en 2019

- Cette part est d'ailleurs en légère hausse depuis 2013 (58,2 %).

L'Alberta et la Colombie-Britannique se placent loin derrière avec des parts respectives de 12,2 % et 10,2 %

- Depuis 2013, la part représentée par l'Alberta est en baisse (13,9 %), tandis que celle de la Colombie-Britannique a légèrement augmenté (9,2 %).



Les échanges Québec-Ontario sont au cœur du commerce intracanadien

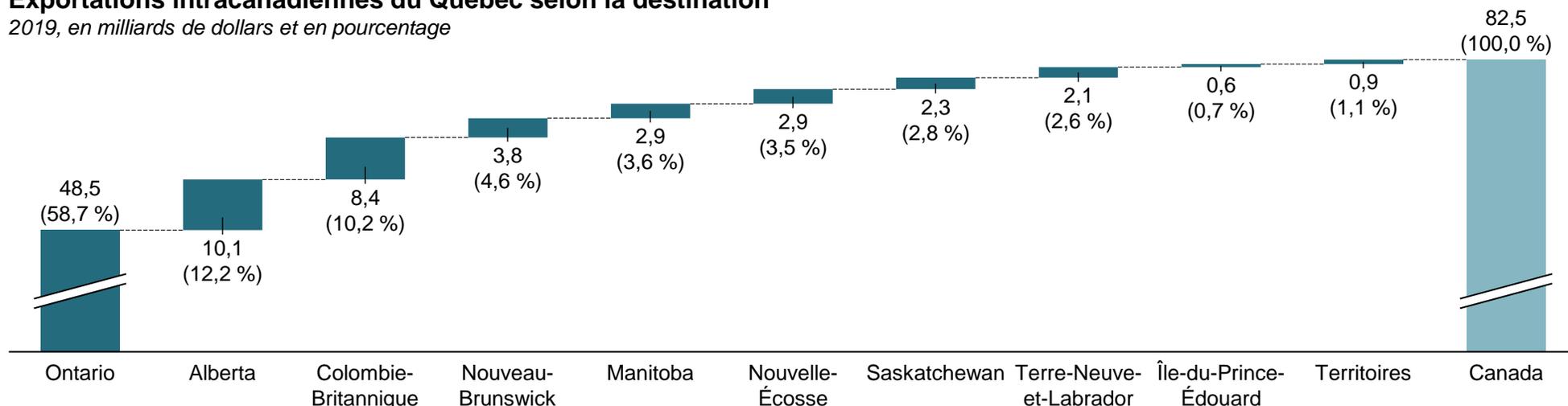
« Affichant un PIB de plus de 1 000 milliards de dollars, la zone économique Québec-Ontario est la quatrième en importance en Amérique du Nord, après celles de la Californie, du Texas et de New York.

Le Québec et l'Ontario sont d'influents acteurs économiques au pays, représentant près des deux tiers de la population et près de 60 % de la production totale, ainsi que 70 % du secteur de la fabrication du Canada. »

Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie

Exportations intracanadiennes du Québec selon la destination

2019, en milliards de dollars et en pourcentage



Note : Les données détaillées sur les exportations intracanadiennes par destination, secteur d'activité et produits sont disponibles jusqu'en 2019 seulement.

Sources : MEIE, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

Les exportations intracanadiennes du Québec sont davantage diversifiées que celles internationales

En 2019, 43,4 % des exportations intracanadiennes du Québec étaient concentrées dans le secteur manufacturier, représentant une valeur de 35,7 milliards de dollars*

- Le secteur manufacturier représentait plutôt 63,0 % des exportations internationales du Québec en 2019.

Le commerce de gros arrive en deuxième rang avec 8,9 milliards de dollars d'exportations en 2019, suivi de la finance et des assurances avec 6,3 milliards de dollars

- Les exportations liées au commerce de gros sont concentrées dans les articles personnels et ménagers, alors que les assurances représentent la majeure partie de celles liées à la finance et les assurances.

En 2019, les aliments, les boissons et le tabac dominaient les exportations intracanadiennes manufacturières avec une valeur totale de 11,6 milliards de dollars*

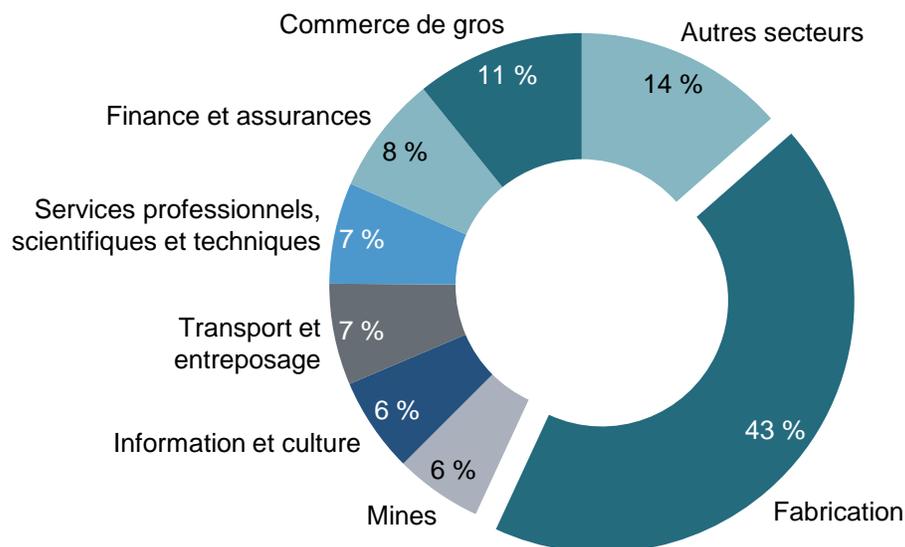
- Parmi ces exportations, 54,7 % étaient destinées à l'Ontario, suivi de l'Alberta (14,4 %) et la Colombie-Britannique (11,6 %).

La fabrication du matériel, des appareils et des composants électriques représentait le deuxième secteur manufacturier en importance avec des exportations de 0,9 milliard de dollars dont 49 % étaient destinées en Ontario

- Les exportations intracanadiennes du Québec liées à l'impression étaient moins diversifiées, 84,8 % d'entre elles étant destinées à l'Ontario.

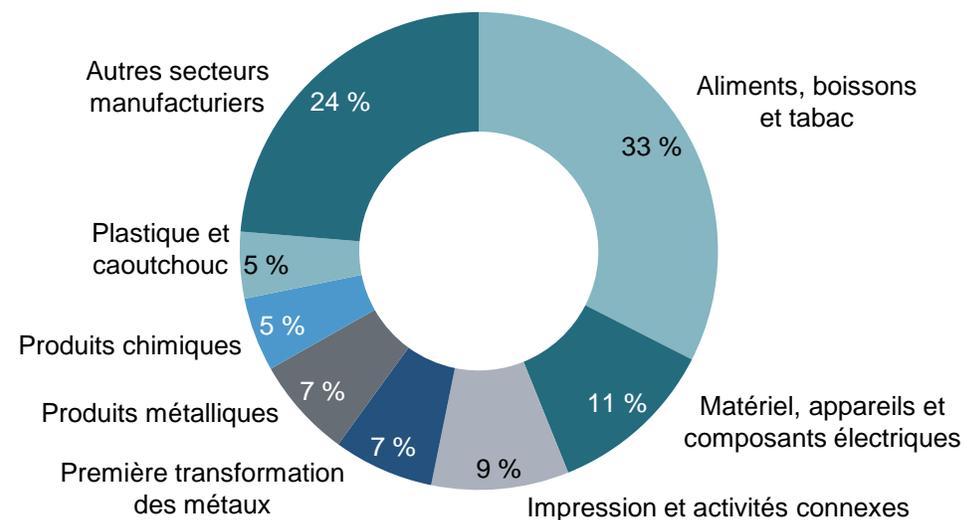
Répartition des exportations intracanadiennes

Québec, 2019, en pourcentage



Répartition des exportations manufacturières intracanadiennes

Québec, 2019, en pourcentage



Les exportations intracanadiennes de biens du Québec sont dominées par les aliments et le tabac

Le lait, le fromage, la volaille et le porc représentent les principaux aliments exportés par le Québec avec une valeur de 4,6 milliards de dollars en 2019, tandis que les exportations de produits du tabac atteignaient 1,6 milliard de dollars

- La majorité de ces produits alimentaires est vendue en Ontario, tandis que les marchés visés par les exportations de produits du tabac du Québec sont davantage répartis entre l’Ontario, l’Alberta et la Colombie-Britannique.

Malgré l’importance des exportations d’aliments, les minerais et les concentrés d’or et d’argent représentent le premier produit d’exportation du Québec en direction du reste du Canada

- La totalité des exportations de minerais et de concentrés d’or et d’argent est vendue en Ontario pour une valeur totale de 2,9 milliards de dollars en 2019
- En plus des minerais et des concentrés d’or et d’argent, le Québec exporte pour 1,3 milliard de dollars de fer, d’acier et de ferro-alliages, ainsi que 1,0 milliard de dollars de minerais et de concentrés de nickel.

Finalement, les carburants constituent un important produit d’exportation intracanadienne pour le Québec avec 1,7 milliard de dollars d’exportation de diesel et biodiesel et 0,9 milliard de dollars d’essence à moteur

- Plus des deux tiers des exportations intracanadiennes de carburants du Québec sont destinés à l’Ontario.

Principaux produits d’exportations intracanadiennes

Québec, 2019, en dollars et en pourcentage

	Valeur des exportations*	Principales destinations	Part des exportations intracanadiennes de biens du Québec
Minerais et concentrés d’or et d’argent	2,9 G\$	Ontario	6,7 %
Carburants diesel et biodiesel	1,7 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique	3,9 %
Autres matériels de transport et pièces connexes	1,7 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique, Saskatchewan	3,9 %
Cigarettes, cigares, tabac à chiquer et à fumer	1,6 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique, Saskatchewan	3,9 %
Lait de consommation et produits de lait transformés	1,5 G\$	Ontario, Colombie-Britannique, Alberta, Nouvelle-Écosse	3,6 %

Les technologies de l'information sont au cœur des exportations intracanadiennes de services du Québec

La conception de systèmes informatiques représente le premier service exporté par le Québec vers le reste du Canada avec une valeur de 2,8 milliards de dollars en 2019

- D'autres services liés aux technologies de l'information représentent également une part importante des exportations intracanadiennes du Québec comme le traitement et l'hébergement de données (1,2 milliard de dollars), les logiciels d'usage général (1,2 milliard de dollars), ainsi que la conception et le développement de logiciels sur mesure (0,9 milliard de dollars).

Les services de transport aérien de voyageurs représentent le deuxième service d'exportation intracanadienne du Québec dont la valeur des exportations s'est établie à 1,3 milliard de dollars en 2019

- Le Québec héberge d'ailleurs les sièges sociaux de deux grandes compagnies aériennes canadiennes soit Air Canada et Air Transat.

La finance et les assurances représentent aussi un secteur important pour les exportations intracanadiennes du Québec avec, en tête de liste, les services de gestion de portefeuilles dont la valeur des exportations atteignait 1,2 milliard de dollars en 2019

- Les services d'assurance vie présentent également une part importante des exportations avec une valeur de 0,9 milliard de dollars.

L'Ontario est le premier partenaire commercial du Québec pour l'ensemble des principaux services d'exportations, son importance allant de 48,9 % pour la conception de systèmes informatiques à 92,0 % pour les services de gestion de portefeuilles.

Principaux services d'exportations intracanadiennes

Québec, 2019

	Valeur des exportations*	Principales destinations	Part des exportations intracanadiennes de services du Québec
Conception de systèmes informatiques	2,8 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique, Nouveau-Brunswick	7,0 %
Services de transport aérien de voyageurs	1,3 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique, Saskatchewan	3,3 %
Services de gestion de portefeuilles	1,2 G\$	Ontario, Alberta, Manitoba	3,1 %
Traitement et hébergement de données	1,2 G\$	Ontario, Colombie-Britannique, Alberta, Nouvelle-Écosse	3,0 %
Logiciels d'usage général	1,2 G\$	Ontario, Alberta, Colombie-Britannique, Nouveau-Brunswick	2,9 %

Le portrait des exportations du Québec expose leur importance pour l'économie québécoise

Les exportations sont au centre de la vitalité économique du Québec

La valeur des exportations du Québec représentait 46,5 % du PIB en 2022. 61 % des exportations étaient destinées à l'étranger et 39 % étaient vendues dans le reste du Canada.

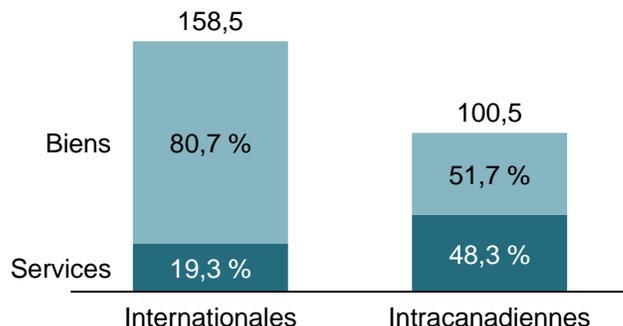


Les biens représentent la majorité des exportations du Québec

Les exportations intracanadiennes sont plus également réparties entre biens et services.

Répartition des exportations

Québec, 2022, en G\$ et en pourcentage



Les PME constituent le cœur de l'économie du Québec des exportations

En 2022, 98,7 % des entreprises exportatrices de biens comptaient moins de 500 employés et elles étaient à l'origine de 65,3 % de la valeur des exportations.

Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Québec

72,9 % des exportations internationales de biens du Québec étaient destinées aux États-Unis en 2022. Cette part est en hausse depuis la pandémie.

Les entreprises québécoises ont tout de même accédé à de nouveaux marchés comme la Corée du Sud et le Japon

À l'inverse, les exportations de biens vers la Russie ont chuté en raison des sanctions économiques.

84 % des exportations internationales de biens du Québec sont liés au secteur manufacturier, mais celles de services vers l'étranger sont plus diversifiées

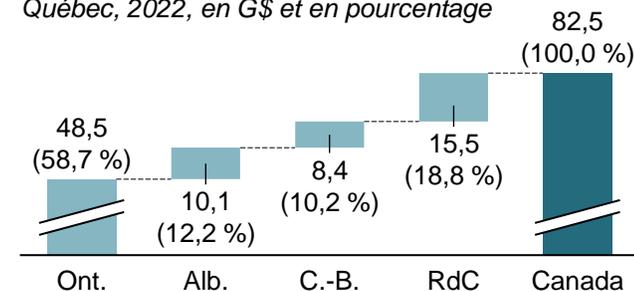
Ces dernières se concentrent dans le transport et l'entreposage, les services professionnels, scientifiques et techniques (ex. : TI, architecture et ingénierie) et le commerce de gros.

Les exportations intracanadiennes du Québec sont plus diversifiées que celles internationales tant à ce qui a trait aux destinations qu'aux produits exportés

L'Ontario demeure tout de même le premier partenaire commercial du Québec au pays.

Répartition des exportations

Québec, 2022, en G\$ et en pourcentage



Les exportations intracanadiennes de biens du Québec sont dominées par les aliments et le tabac

Le lait, le fromage, la volaille et le porc représentent les principaux aliments exportés par le Québec.

Les TI sont au cœur des exportations intracanadiennes de services du Québec

La conception de systèmes informatiques, le traitement et l'hébergement de données et les logiciels d'usage général représentent 12,9 % des exportations intracanadiennes de services du Québec.

Accompagnement intensif pour conceptualiser et opérationnaliser un projet de commercialisation internationale

Plus de 800 heures



André-Pierre Rossignol
Conseiller sénior à l'exportation
GÎMXPOR

« Nous avons décidé de collaborer avec GÎMXPOR pour conceptualiser, déposer et opérationnaliser un projet de commercialisation de la crevette *Pandalus montagui* à l'international. GÎMXPOR nous a accompagnés à toutes les étapes du projet, de sa conception jusqu'à la réalisation d'une dizaine d'activités à l'internationale dans la dernière année, en passant par la mise en place d'une plateforme web et des initiatives de développement au Québec. Il s'agit vraiment d'un service clé en main et l'expertise de l'ORPEX a été cruciale au succès de notre démarche. »



Tony Wright
Gestionnaire des pêches
Makivik

Plan à l'exportation

100 heures



Christian Gravel
Conseiller stratégique à l'exportation
SERDEX International

« Chez Fusium, on exporte depuis très longtemps, tant pour la division Fonderie Saguenay que TMA et Fonderie BSL. Mais suite à la Covid, comme notre marché principal était en déclin et que nos récentes acquisitions nous amenaient de nouvelles opportunités, il fallait revoir nos stratégies et choisir les meilleurs marchés. On nous a livré un plan de commercialisation vraiment complet qui nous a permis de diversifier nos marchés et notre portefeuille de clients. On a même atteint nos objectifs en l'espace de 8 mois! J'ai tellement aimé travailler avec SERDEX International que je suis devenu membre du conseil d'administration, c'est dire ! »



Yanick Trudeau
Coordonnateur des opérations commerciales et de la stratégie
Fusium

Analyse approfondie des données Nielsen américaines

85 heures



Jasmine Lebrun

Conseillère à l'exportation – stratégies internationales

Laurentides International

Service d'accompagnement Programme RéActeur48

60 heures



Charline Lessard-Desrochers

Conseillère en commercialisation et projets spéciaux

48^e Nord International

« La grande capacité de Jasmine à analyser et à rendre intelligibles les données Nielsen, nous a permis de saisir les tendances du marché et d'identifier des opportunités de croissance stratégiques pour Piedmont Dora aux États-Unis. Son expertise a été déterminante dans la préparation de notre succès à venir sur ce marché d'exportation. Merci pour le travail accompli ! »



Amélie Labelle

Directrice sénior des ventes et développement d'affaires

Pied-Mont Dora Inc.

« Grâce au programme RéActeur48 de 48e Nord International, Squizz a pu réaliser ses ambitions commerciales. Ce programme nous a guidés à travers un diagnostic approfondi, une analyse de marché, et l'élaboration d'une proposition de valeur solide. Avec son soutien en mentorat, formations et activités pratiques, nous avons réussi à déployer notre stratégie avec succès. Nous sommes convaincus que d'autres entreprises locales peuvent aussi bénéficier de cette expertise pour atteindre leurs objectifs. »



Nancy Boucher

Présidente
Squizz Distributions



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

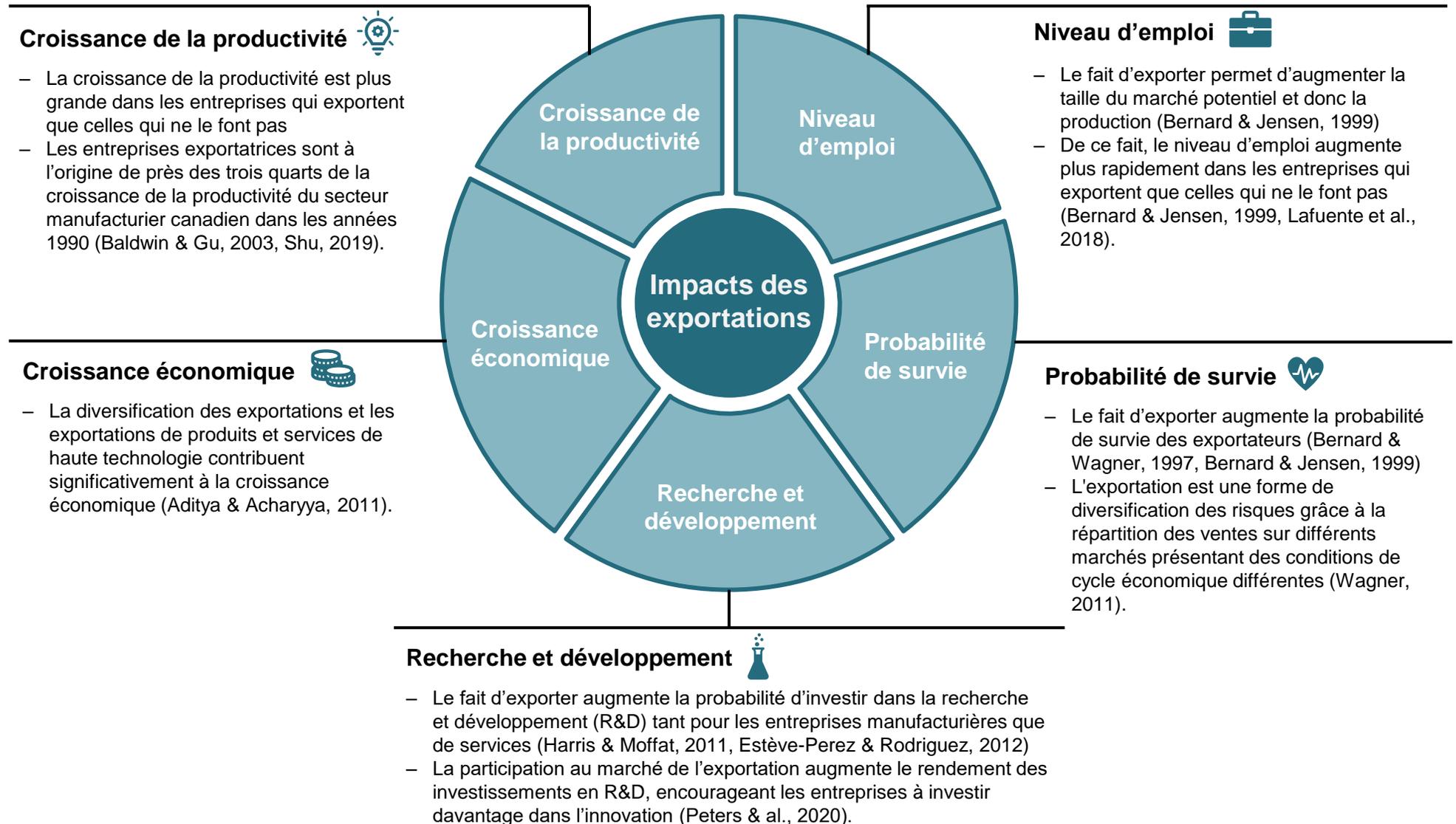
Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les exportations ont des impacts positifs à l'échelle des entreprises et de l'ensemble de l'économie



BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les interrelations entre les bénéfices économiques des exportations engendrent un effet d'entraînement

La littérature économique montre que les exportations ont des impacts positifs sur le niveau d'emploi, la probabilité de survie des entreprises, la R&D, la croissance économique et la productivité. L'impact des exportations est d'autant plus grand que la plupart de ces éléments sont interreliés.

Interrelations entre les bénéfices économiques des exportations

		Variables dépendantes				
		Niveau d'emploi	Probabilité de survie	R&D	Croissance économique	Croissance de la productivité
Variables indépendantes	Niveau d'emploi			Plus d'employés signifie davantage de ressources pour mener de la R&D		La taille des entreprises est corrélée avec la croissance de la productivité
	Probabilité de survie					
	R&D		Une augmentation de la R&D favorise la probabilité de survie des entreprises		La R&D a un impact positif significatif sur la croissance économique de long terme	La R&D est une source importante de croissance de la productivité à long terme
	Croissance économique	Les périodes d'expansion économique sont associées à une bonne création d'emplois	La probabilité de survie des entreprises augmente en période de croissance			
	Croissance de la productivité	Les entreprises plus productives présentent souvent une croissance de l'emploi plus élevée	La productivité est un déterminant important de la probabilité de survie des entreprises		La croissance de la productivité est un déterminant majeur de la croissance du PIB	

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

La diversification des exportations favorise la survie des entreprises et la croissance économique

Les exportations constituent une bonne façon de réduire la vulnérabilité aux fluctuations économiques du marché domestique, augmentant ainsi la probabilité de survie des entreprises et favorisant une croissance économique plus stable pour l'ensemble de l'économie.

- Diversifier ses exportations, tant en ce qui concerne les produits et services exportés que les marchés de destination, permet d'autant plus de réduire les risques liés aux fluctuations économiques.

En 2022, le Québec présentait d'ailleurs les exportations les plus diversifiées au Canada pour ce qui est des produits exportés, ce qui lui permet de mieux faire aux fluctuations de la demande pour ses principaux produits d'exportation

- En revanche, il est important de noter que la composition des exportations est aussi importante que la diversification, puisque les exportations de haute technologie ont un plus grand impact positif sur la croissance économique.

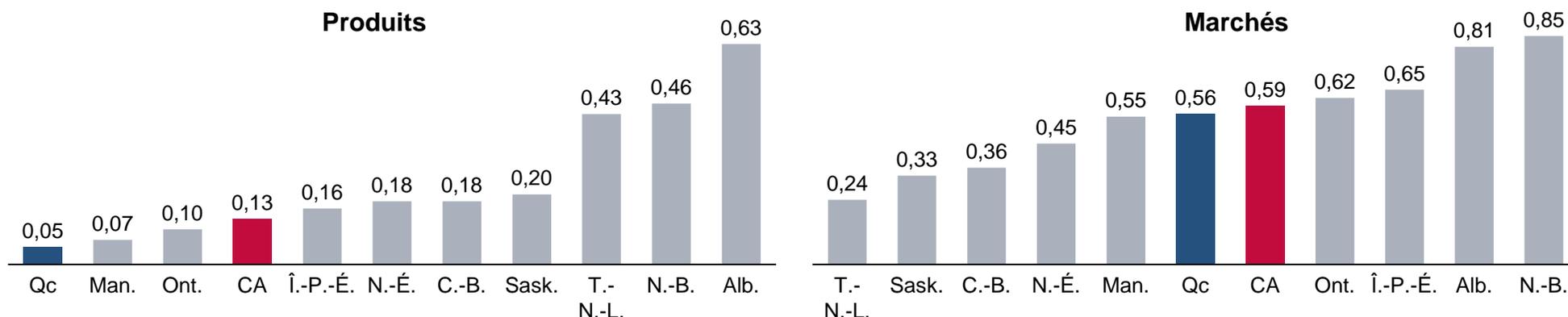
En ce qui concerne les marchés de destination, le Québec se situe près de la moyenne canadienne en raison de sa forte dépendance au marché américain

- La situation géographique du Québec rend la diversification des marchés plus compliquée et exporter ailleurs qu'aux États-Unis amène des coûts supplémentaires notamment en transport
- Ces obstacles à l'exportation font en sorte que la grande majorité des exportateurs ont un seul partenaire commercial
- Il convient toutefois de rappeler qu'il existe d'importants bénéfices à exporter vers deux pays partenaires et plus, la valeur moyenne des exportations des entreprises ayant deux pays partenaires et plus étant près de cinq fois supérieure à celle des entreprises n'ayant qu'un seul pays partenaire.

La diversification des marchés de destination permettrait de réduire la vulnérabilité aux fluctuations économiques du marché américain et d'augmenter significativement la valeur des exportations.

Indice de diversification des exportations

Canada, 2022, en indice de Herfindahl-Hirschman*



*Un indice proche de 1 (concentration maximale) indique une très forte concentration, tandis qu'un indice proche de 0 démontre une répartition plus homogène des exportations.

Sources : Statistique Canada, 2022, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

La R&D menée par les entreprises exportatrices a des implications positives pour la société québécoise

Les entreprises exportatrices investissent davantage dans la recherche et développement (R&D), puisque la participation au marché de l'exportation augmente le retour sur investissement de la R&D

- La R&D menée par les entreprises exportatrices est plus susceptible de générer des innovations de produits ou de processus que celle menée par les entreprises vendant uniquement sur le marché domestique.

Ces constats ont d'importantes implications pour la société québécoise en raison des impacts positifs de la R&D sur l'innovation, la croissance de la productivité et, ultimement, l'augmentation du niveau de vie

- D'ailleurs, le rendement social des activités de R&D est supérieur au rendement obtenu par les entreprises privées.

En 2020, au Québec, la valeur des dépenses en R&D représentait 2,3 % de son PIB. Bien que ce pourcentage soit plus élevé qu'ailleurs au Canada (1,9 % en moyenne), il suit une tendance à la baisse depuis le début des années 2000

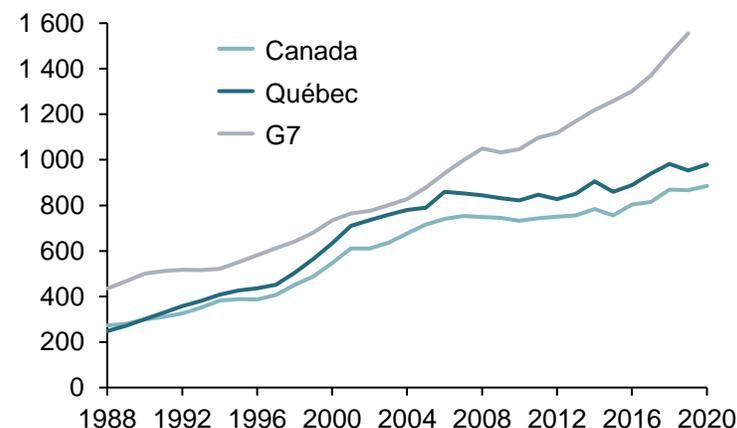
- De plus, les dépenses en R&D par habitant sont plus faibles et augmentent moins rapidement au Québec et au Canada que dans l'ensemble des pays du G7
- En 2019, au Québec, les dépenses en R&D par habitant étaient de 885 dollars américains en parité des pouvoirs d'achat (PPA) comparativement à 1207 dollars pour l'ensemble des pays du G7
- Compte tenu du fait que les entreprises exportatrices investissent significativement plus en R&D, la promotion des exportations peut contribuer à réduire l'écart entre le Québec et les autres pays avancés.

« Comme partout ailleurs, la disposition de l'économie québécoise à innover est tributaire de l'intensité de ses activités de recherche et développement (R-D). La R-D témoigne de la capacité d'une économie de générer de nouvelles idées pour des produits et des processus améliorés, lesquels stimuleront la transformation de l'économie. »

Baromètre de l'innovation du Québec

Dépenses en R&D par habitant

1988-2020, en dollars américains et parité des pouvoirs d'achat (PPA)



Les entreprises exportatrices québécoises sont d'ailleurs surreprésentées parmi les entreprises innovatrices de produits et de procédés. De par leur propension à innover via des activités de R&D, les entreprises exportatrices contribuent positivement à l'économie du Québec.

La littérature économique recense de nombreux impacts positifs associés aux exportations.

Il ressort de l'analyse que l'obtention d'une croissance de la productivité passe par la promotion des exportations.

Les prochaines pages discutent des mécanismes par lesquels les exportations sont corrélées à une croissance de la productivité.



BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les exportations contribuent à l'atteinte des objectifs du gouvernement

Le rattrapage du niveau de vie du Québec par rapport à l'Ontario est l'un des principaux objectifs économiques du gouvernement du Québec. Selon le ministère des Finances du Québec, l'atteinte de cet objectif nécessitera :

- Une augmentation moyenne de la productivité du travail de 1,6 % par année d'ici 2036
- Une croissance moyenne de 0,2 % par année du bassin de la population active et de son taux d'emploi pour augmenter le bassin de travailleurs.

En 2019, en parité des pouvoirs d'achat, le Québec présentait un retard de productivité de 5,9 % avec l'Ontario qui, à son tour, présente un retard avec la majorité des pays développés.

La croissance des exportations est l'un des moteurs qui permettront au Québec de rattraper le niveau de vie de l'Ontario grâce à ses impacts positifs sur la productivité.



Qu'est-ce que la productivité du travail et pourquoi est-elle importante ?

La productivité du travail est l'indicateur de productivité le plus fréquemment utilisé. Elle représente la valeur de ce qui est produit par travailleur, ou par heure travaillée. Dans le contexte actuel de rareté de main-d'œuvre, augmenter la productivité permettrait de substituer une partie des besoins de main-d'œuvre par du capital physique et ainsi soutenir une bonne croissance économique malgré le manque de travailleurs.



BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les exportations influencent positivement les principaux déterminants de la productivité



Accumulation du capital physique

- Il s'agit du processus d'acquisition de biens durables qui seront utilisés dans le processus de production d'autres biens ou de services
- Par exemple : usines et machines, équipements informatiques, etc.



Accumulation du capital humain

- Le capital humain est le savoir accumulé, les compétences ainsi que l'expertise dont dispose un travailleur
- Par exemple : diplôme et formation, années d'expérience, etc.



Technologie et innovation

- Regroupe toutes les sources de croissance de la productivité autres que par l'accumulation de capital physique et humain
- Par exemple: progrès technique et technologique non incorporé au capital accumulé, changements organisationnels, les économies d'échelle, etc.



Les exportations stimulent la croissance de la productivité par trois mécanismes distincts qui agissent directement ou indirectement sur les trois déterminants de la productivité:

Apprentissage par l'exportation

- Le fait d'exporter expose les entreprises à des marchés plus compétitifs, les obligeant à augmenter leur productivité pour rester concurrentielles

Augmentation de l'épargne

- Les exportations génèrent des revenus additionnels qui peuvent servir à financer des investissements en capital physique et en actifs intangibles susceptibles d'accroître la productivité

Croissance de la taille des entreprises

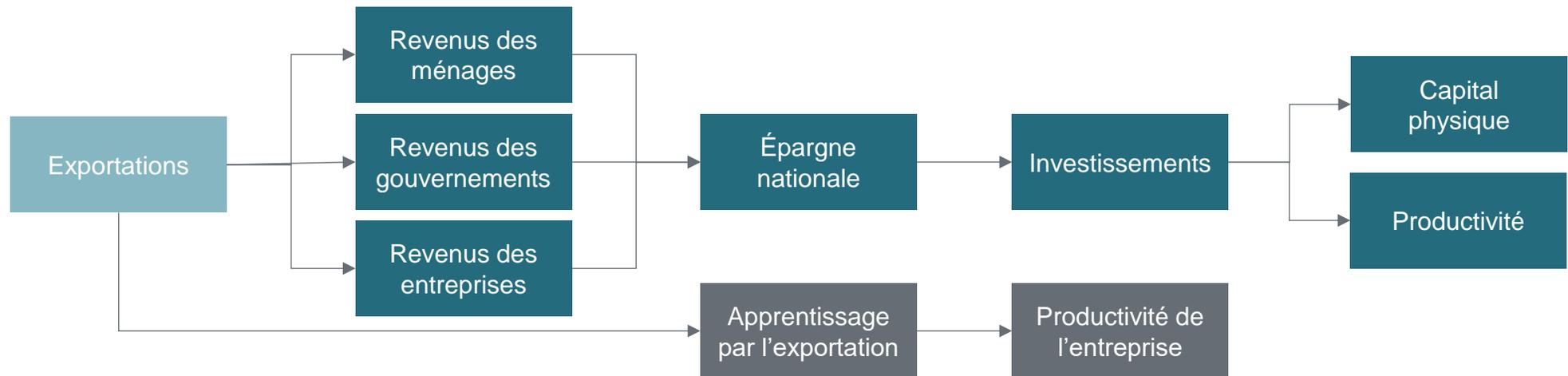
- L'entrée sur les marchés étrangers favorise l'accroissement de la taille des entreprises, leur donnant plus de moyens pour augmenter leur productivité.

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

L'augmentation de l'épargne due aux exportations stimule les investissements productifs

Mécanisme de l'impact des exportations sur l'épargne, les investissements et la productivité

À titre illustratif



■ Impacts sur l'ensemble de l'économie ■ Impacts sur les entreprises

Impacts des exportations sur les entreprises

- Le fait d'exporter incite les entreprises à innover en les confrontant à une concurrence accrue. Cette incitation à innover tend à accélérer la croissance de leur productivité.
- Les compétences, les connaissances et l'expérience qu'elles acquièrent en se lançant sur les marchés internationaux contribuent également à accroître leur productivité.

Impacts des exportations sur l'ensemble de l'économie

- Les exportations permettent d'augmenter la production et l'emploi, ce qui se traduit par une augmentation du revenu des ménages (salaires), des gouvernements (taxes et impôts) et des entreprises (profits).
- Une partie de ces revenus additionnels est épargnée et utilisée pour financer des investissements en capital physique et en actifs intangibles susceptibles d'accroître la productivité (ex. : R&D, formation de la main-d'œuvre).
- Les investissements en capital physique permettent aussi de substituer du capital au travail pour atténuer les conséquences de la pénurie de main-d'œuvre.

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les entreprises exportatrices québécoises comptent plus d'employés et croissent plus rapidement

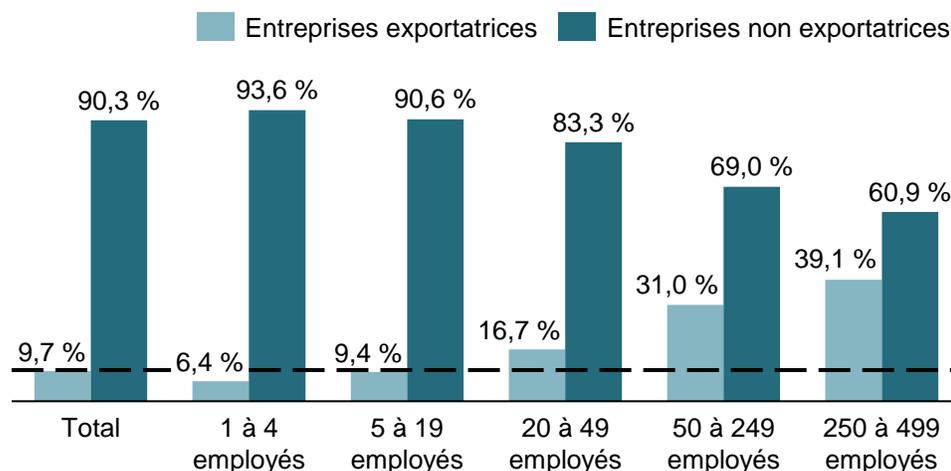
Les données de la dernière enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises sont en phase avec la littérature économique qui suggère que le fait d'exporter est positivement corrélé avec la croissance de l'emploi et des ventes.

Alors que les entreprises exportatrices à l'international ne représentaient que 9,7 % des entreprises de moins de 500 employés au Québec en 2020, elles étaient surreprésentées dans les catégories d'entreprises à emploi élevé et à forte croissance

- Les entreprises exportatrices représentaient 31,0 % des entreprises comptant 50 à 249 employés et 39,1 % chez celles comptant 250 à 499 employés
 - Certaines entreprises exportatrices comptant 50 à 249 employés sont potentiellement en voie de devenir des grandes entreprises, notamment grâce aux ventes additionnelles engendrées grâce à l'exportation
 - Ce constat est pertinent compte tenu du fait que le Canada compte le plus faible nombre d'entreprises manufacturières de plus de 250 employés parmi 35 pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), alors que ce type d'entreprise contribue positivement à la croissance de la productivité selon plusieurs études. 14,4 % des entreprises de moins de 500 employés dont la croissance des ventes totales était de 20 % et plus exportaient.
- 13,5 % des entreprises de moins de 500 employés dont la croissance des ventes totales se situait entre 11 % et 19 % exportaient.

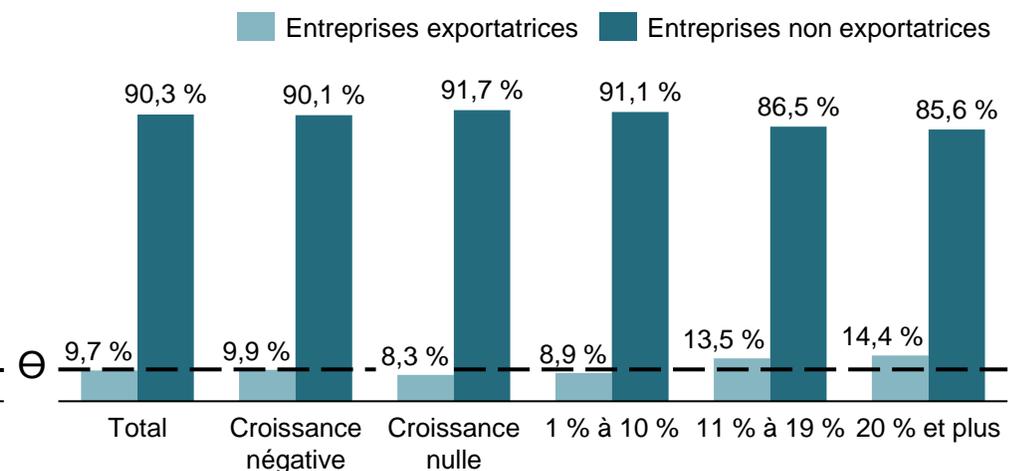
Répartition des entreprises de moins de 500 employés selon le nombre d'employés et le fait d'exporter

Québec, 2020



Répartition des entreprises de moins de 500 employés selon la croissance annuelle moyenne des ventes et le fait d'exporter

Québec, 2020



Θ : La ligne noire pointillée dans les graphiques correspond à la proportion de l'ensemble des entreprises de moins de 500 employés qui exportent.

Sources : Leung et al. (2008), Plant (2023), Institut de la statistique du Québec, Statistique Canada, 2020, OCDE, Analyses Aviseo Conseil, 2024.

BÉNÉFICES ÉCONOMIQUES DES EXPORTATIONS

Les PME à forte croissance ont de grands impacts sur l'économie

Selon une étude de l'OCDE se penchant notamment sur la situation du Québec, les entreprises à forte croissance représentent une part disproportionnée des gains d'emplois bruts

- Parmi les entreprises à forte croissance, les taux de création d'emplois des PME sont supérieurs à ceux des grandes entreprises
- Les PME à forte croissance sont donc essentielles pour la création d'emplois au Québec.

L'étude confirme également les constats de l'enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises selon lesquels les exportations et la croissance sont souvent liées

- Les entreprises à forte croissance sont d'ailleurs plus innovatrices, investissent davantage dans la R&D et sont promptes à adopter les nouvelles technologies.

Ainsi, les PME exportatrices québécoises jouent un rôle prépondérant pour l'économie du Québec tant en matière de création d'emplois que d'innovation, ce qui confirme l'importance de la promotion des exportations.

« [Au Québec], l'ouverture internationale et la croissance sont souvent liées. [...] Le fait d'exporter n'est pas l'aboutissement du processus de forte croissance, mais plutôt un préalable, un point de départ. »

OCDE





La littérature économique montre que la promotion des exportations, en plus d'être en phase avec les objectifs du gouvernement du Québec en matière de croissance de la productivité, permet de tirer avantage de l'ensemble des bénéfices économiques liés au commerce extérieur.

La prochaine section discutera de l'importance des ORPEX comme véhicule de promotion des exportations au Québec.

Cercle de marketing digital

12 heures



Jean-Sébastien Lussier

Conseiller en commerce international et marketing
DPME

Diagnostic export et Plan à l'exportation

60 heures



Juan Sierra

Conseiller à l'exportation
Développement économique Longueuil

« J'ai participé au cercle de marketing digital avec Jean-Sébastien cette année et j'ai particulièrement apprécié la qualité des formateurs et le côté pratique de la formation. Les informations étaient à jour et les conseils étaient facilement applicables à la PME où je travaille. Je conseille cette formation à tous ceux et celles qui souhaitent augmenter leur marketing digital. »



**Marie-Andrée
Tougas**

Conseillère marketing
CVTech-AAB

« Nous sommes reconnaissants envers l'équipe de DEL pour l'accompagnement dans notre diagnostic export et dans l'élaboration de notre plan d'exportation. DEL est un allié important pour la croissance des entreprises d'ici ! »



Andrelle Beaupré

Gestionnaire de compte
Produlith

Préparation au développement de marchés – accompagnement individuel

60 heures



Clara Dubernard
Commissaire à l'exportation
Innov & Export PME



Rachel Tardif
Gestionnaire de projets à
l'exportation
CQI

Transfert de connaissance et accompagnement dans la mise en marché d'exportation

200 heures



Armando Padilla-Zarco
Conseiller à l'international
CIQMO



Maria de Lourdes Fretes
Directrice générale
CIQMO

« Travailler avec Innov & Export PME, en collaboration avec CQI, nous a donné accès à une expertise élargie répondant mieux à nos besoins. Pour sécuriser nos approvisionnements, pour optimiser notre production en démarrage et pour réaliser notre première exportation, la disponibilité et le professionnalisme mis en commun par les équipes multidisciplinaires nous ont apporté une aide plus que précieuse dans la mise en marché de la fibre d'asclépiade. »



Marie-Noël Breton
Coordonnatrice
administrative
Coopérative Monark

« Grâce à CIQMO, nous avons pu accroître nos connaissances en matière de commercialisation et acquérir le réflexe d'utiliser les bonnes pratiques dans le démarchage de nouveaux marchés. Avec leur accompagnement, nous avons réussi à négocier et rédiger deux importantes ententes de distribution pour notre manufacture. Cela nous a permis d'augmenter notre potentiel de distribution et d'élargir notre couverture territoriale. Nous maintenons nos parts de marché et prévoyons d'augmenter notre chiffre d'affaires de 40% au Canada et de 35% aux États-Unis. »



My Hanh Pham
Vice-présidente
Ventes & Marketing
Produits alimentaires
Long Phung



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

Les ORPEX accompagnent les entreprises de toutes les régions du Québec

Commerce International Québec, le réseau des organismes régionaux de promotion des exportations, regroupe 20 ORPEX répartis sur l'ensemble du territoire québécois

- Ceux-ci accompagnent annuellement plus de 2000 PME grâce au travail de 65 experts en commerce international.

La régionalisation des ORPEX au Québec est un aspect novateur en comparaison à ce qui se fait ailleurs dans le monde

- Elle permet notamment d'offrir des services spécialisés à la structure économique des différentes régions du Québec
- L'adaptation des services offerts par les ORPEX aux réalités régionales contribue entre autres à maximiser l'impact de ceux-ci sur les entreprises accompagnées, à l'image de ce qui se fait en Allemagne en matière de recherche appliquée.

Les Instituts Fraunhofer, un exemple d'un accompagnement régionalisé réussi

La société Fraunhofer est une organisation de recherche appliquée regroupant 76 instituts répartis à travers l'Allemagne, focalisant chacun leurs travaux sur les réalités régionales.

La régionalisation de ces instituts présente plusieurs avantages, notamment la proximité avec l'industrie locale, une adaptation aux besoins et défis régionaux, une décentralisation des compétences et l'implication des acteurs locaux dans les activités de recherche et développement.

Plusieurs études ont d'ailleurs montré que cette approche régionale avait des impacts positifs significatifs sur l'économie de l'Allemagne.

Localisation des ORPEX à travers le Québec

2023



Les organismes de promotion des exportations facilitent l'accès aux marchés étrangers

Les coûts associés à l'entrée sur les marchés étrangers ainsi que l'incertitude quant au succès de la démarche peuvent dissuader les exportateurs potentiels de vendre leurs produits et services sur le marché de l'exportation malgré les bénéfices associés.

Les organismes de promotion des exportations, comme le réseau des ORPEX au Québec, représentent une bonne façon de réduire les coûts d'entrée sur les marchés étrangers, d'accroître le nombre d'entreprises exportatrices et de profiter de l'ensemble des bénéfices liés à l'exportation.

Impact des organismes de promotion des exportations



Exportations

- La promotion des exportations facilite l'entrée des entreprises sur des marchés étrangers et la poursuite des activités d'exportations, et ce, peu importe le type de firmes (Munch & Schaur, 2018)
- **Pour chaque dollar investi dans la promotion des exportations, on observe une augmentation de la valeur des exportations de 160 \$ dans les pays de l'OCDE (Lederman & al., 2006).**



Valeur ajoutée

- La promotion des exportations augmente les ventes et la valeur ajoutée des entreprises
- L'impact est particulièrement important pour les petites entreprises (1 à 20 employés) pour lesquelles on observe une hausse de 8 à 9 points de pourcentage (Munch & Schaur, 2018).



Emploi

- Les organismes de promotion des exportations contribuent à augmenter la croissance du nombre d'employés dans les entreprises qui y ont recours
- L'effet est plus important pour les petites entreprises qui voient le nombre d'employés augmenter de 4 points de pourcentage en moyenne (Munch & Schaur, 2018).

Une enquête auprès des entreprises a permis d'approfondir l'impact des ORPEX

Une enquête a été menée auprès d'entreprises accompagnées par les ORPEX afin de mieux comprendre les défis auxquels elles font face en matière d'exportation ainsi que l'impact des ORPEX sur celles-ci. Cette enquête a permis de récolter des informations sur les aspects suivants :

- 1 Profil de l'entreprise :**
Secteur d'activité, âge de l'entreprise, taille des effectifs et chiffre d'affaires
- 2 Exportations :**
Pourcentage du chiffre d'affaires exporté, destinations d'exportation, mode d'exportation, obstacles à l'exportation
- 3 Impact des ORPEX :**
Impacts des services reçus sur les obstacles à l'exportation et sur les activités de l'entreprise
- 4 Comparaison au secteur :**
Croissance des activités, des effectifs, de la productivité et des exportations
- 5 Perspectives :**
Marchés visés, satisfaction avec les ORPEX et probabilité de faire affaire avec un ORPEX à l'avenir

Toutes les régions administratives du Québec sont représentées dans l'échantillon, à l'exception du Nord-du-Québec.



L'échantillon est principalement constitué de PME exportatrices de biens en activité depuis 10 ans et plus

L'activité principale de plus de 80 % des entreprises sondées est de vendre des biens¹

- Plus précisément, 48,4 % des entreprises sondées évoluent dans le secteur de la fabrication, suivi du commerce de gros et de détail avec 17,0 % des répondants
- Parmi les entreprises vendant des services, 11,0 % des entreprises sondées évoluent dans les technologies de l'information dont la majorité se situe dans les régions urbaines (Capitale-Nationale, Montréal et Laval).

La quasi-totalité des entreprises sondées sont des petites ou moyennes entreprises (PME)³

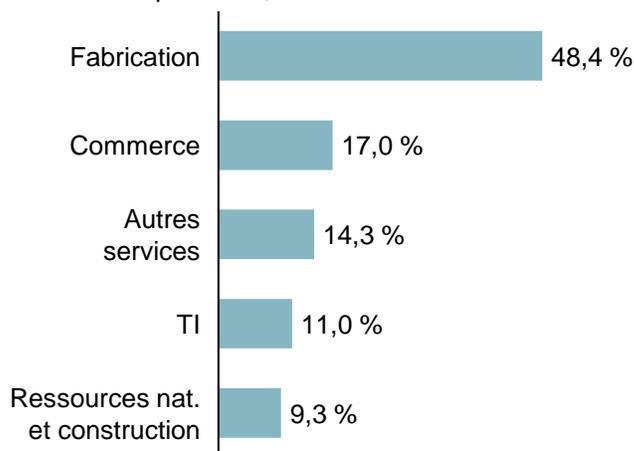
- Seulement 2 entreprises comptent 500 employés et plus, tandis que plus des trois quarts des entreprises sondées comptent moins de 50 employés
- Même si presque toutes les entreprises sondées sont des PME, 31,5 % d'entre elles ont un chiffre d'affaires annuel de 10 millions de dollars et plus
- La majorité des entreprises sondées a un chiffre d'affaires annuel de moins de 5 millions de dollars.

Environ la moitié des entreprises répondantes sont en activité depuis 20 ans et plus

- En outre, 30,8 % le sont depuis moins de 10 ans
- Les entreprises sondées en activité depuis moins de 10 ans comptent généralement moins d'employés (au plus 49) et ont un chiffre d'affaires annuel de moins de 1 million de dollars
- Au contraire, 51,1 % des entreprises sondées en activité depuis 20 ans et plus ont un chiffre d'affaires annuel de 10 millions de dollars et plus.

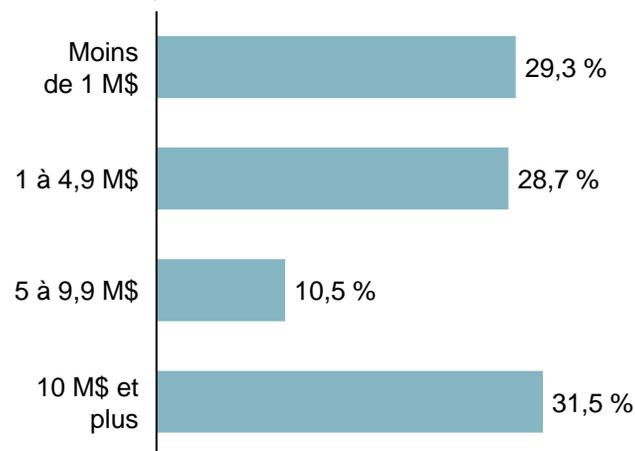
Secteur d'activité²

En % des répondants, n=182



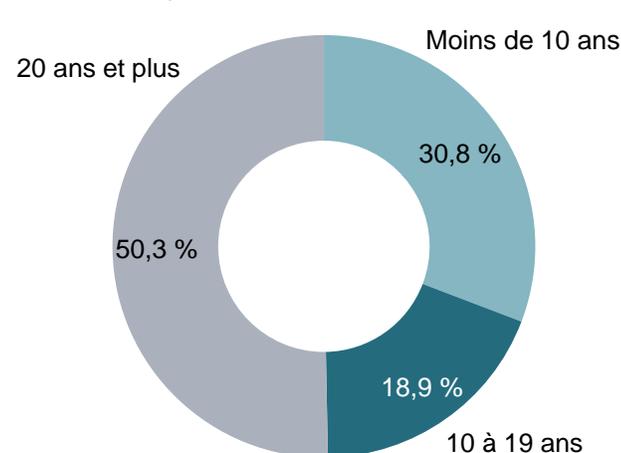
Chiffre d'affaires annuel

En % des répondants, n=181



Âge de l'entreprise

En % des répondants, n=181



¹L'activité principale peut différer du secteur (bien ou service) dans lequel l'entreprise œuvre.

²Le nombre de répondants varie en fonction du nombre d'entreprises ayant répondu à chaque question.

³La distribution du nombre d'emplois et du chiffre d'affaires représente l'état actuel des entreprises aidées et non leur état avant d'être accompagnées par un ORPEX

Source : Analyses Aviseo Conseil, 2024..

Les entreprises accompagnées par les ORPEX se comparent avantageusement à leurs concurrents

Selon la littérature économique, les entreprises qui exportent croissent plus rapidement et sont davantage productives que celles qui n'exportent pas. Les résultats du sondage confirment ces constats.

Près de la moitié des entreprises sondées ont déclaré avoir une croissance des revenus et des investissements supérieurs à la moyenne de leur secteur d'activité, tandis que 40,2 % d'entre elles considèrent avoir une croissance de la productivité supérieure à la moyenne.

Les entreprises sondées sont moins nombreuses à considérer avoir une croissance des effectifs supérieure à la moyenne

– Les enjeux de rareté de main-d'œuvre peuvent toutefois avoir un impact sur cette dimension en rendant le recrutement plus compliqué.

Plus de 60 % des entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est de cinq millions de dollars et plus ont déclaré avoir une croissance des revenus et des investissements supérieure à la moyenne de leur secteur d'activité

– À l'inverse, respectivement 36,7 % et 45,2 % des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à un million de dollars considèrent avoir une croissance des revenus et des investissements supérieure à la moyenne, ce qui est en phase avec les bénéfices associés à la croissance de la taille de l'entreprise.

Comparaison des répondants aux autres entreprises œuvrant dans le même secteur d'activité*

En % des répondants, n=137

	Inférieure à la moyenne	Égale à la moyenne	Supérieure à la moyenne
Croissance des revenus	13,5 %	38,7 %	47,7 %
Croissance des investissements	20,6 %	31,8 %	47,7 %
Croissance des effectifs	20,4 %	59,3 %	20,4 %
Croissance de la productivité	13,1 %	46,7 %	40,2 %
Croissance des exportations	20,6 %	43,9 %	35,5 %

*Les entreprises ayant répondu « je ne sais pas » ont été retirées pour faciliter l'interprétation des données. Les données complètes ainsi qu'une discussion sont disponibles à l'annexe 2.

Source : Analyses Aviseo Conseil, 2024.

Les ORPEX ont permis à des entreprises de développer de nouveaux marchés d'exportation

Les ORPEX permettent aux entreprises de commencer à exporter.

82 % des entreprises qui n'exportaient pas avant d'être accompagnées par un ORPEX ont mentionné que celui-ci leur a permis de réussir une première démarche d'exportation

– L'accompagnement des ORPEX a permis à 71 % de ces entreprises de commencer à vendre dans le reste du Canada et à 42 % de commencer à exporter aux États-Unis.

Les ORPEX permettent aussi aux entreprises exportatrices de percer de nouveaux marchés d'exportation.

57,6 % des entreprises sondées exportaient déjà dans le reste du Canada et à l'étranger, mais 68 % d'entre elles ont mentionné que les ORPEX leur ont permis de développer de nouveaux marchés d'exportation.

Les entreprises qui vendaient déjà à des clients à l'étranger avant d'être accompagnées par un ORPEX exportent en moyenne un pourcentage plus élevé de leur chiffre d'affaires

– 62,2 % d'entre elles exportent 30 % de leur chiffre d'affaires et plus et 26,8 % exportent 80 % de leur chiffre d'affaires et plus.

Ainsi, en plus d'aider les entreprises à exporter un plus grand pourcentage de leur chiffre d'affaires, l'accompagnement des ORPEX a un impact positif sur la diversification des marchés d'exportation.

82 %

Proportion d'entreprises qui ont réussi une première démarche d'exportation grâce à l'accompagnement offert par un ORPEX

68 %

Proportion d'entreprises qui exportaient déjà au Canada et à l'étranger dont l'accompagnement d'un ORPEX a permis de développer de nouveaux marchés



Comment les ORPEX contribuent-ils au développement de nouveaux marchés pour les PME?

Plusieurs services offerts par les ORPEX permettent aux entreprises d'obtenir de l'information sur les possibilités d'affaires dans les marchés où elles n'exportent pas encore.

Les ORPEX peuvent par exemple fournir de l'information sur les traités de libre-échange en vigueur, contribuer à la rédaction de plans de commercialisation à l'international, sensibiliser les entreprises au commerce dans des marchés moins usuels ou bien orienter les entreprises vers des ressources financières nécessaires au développement de nouveaux marchés.

L'Amérique du Nord demeure le marché d'exportation le plus fréquent pour les entreprises sondées

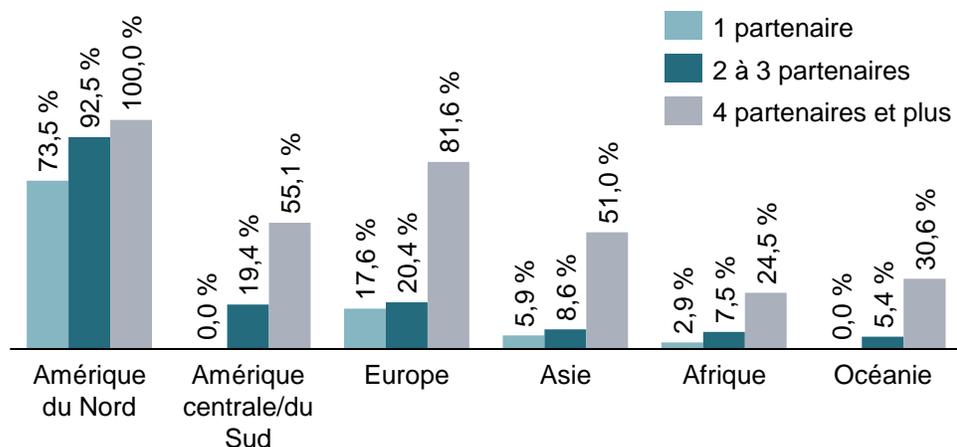
Neuf entreprises sondées sur dix exportent en Amérique du Nord

- La majorité des entreprises ont d'ailleurs 2 à 3 partenaires commerciaux, souvent en Amérique du Nord¹
- 26,6 % des entreprises sondées ont toutefois 4 partenaires et plus répartis dans plusieurs continents, mais principalement en Amérique du Nord et en Europe
- Parmi les entreprises n'ayant qu'un seul partenaire commercial, 17,6 % exportent uniquement en Europe, 5,9 % en Asie et 2,9 % en Afrique.

Les autres partenaires commerciaux des entreprises sondées sont variés, allant de marchés plus usuels pour le Québec comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Chine, à des marchés moins fréquents comme les Émirats arabes unis, le Sénégal, l'Australie, le Vietnam et le Pérou.

Régions d'exportation selon le nombre de partenaires commerciaux

En % des répondants, n=173



¹Les choix de réponses pour les partenaires en Amérique du Nord étaient l'Ontario, le reste du Canada (excluant le Québec et l'Ontario) et les États-Unis.

Au cours de la prochaine année, les entreprises sondées souhaitent principalement continuer de développer les marchés où elles sont déjà présentes

- Seulement trois entreprises sondées ne souhaitent pas développer de marchés dans la prochaine année.

Les entreprises qui ont déjà quatre partenaires commerciaux et plus sont plus nombreuses à souhaiter développer les marchés européen, chinois et indien

- Les entreprises qui ont deux ou trois partenaires, ainsi que celles qui exportent moins de 10 % de leur chiffre d'affaires visent des marchés plus usuels comme le reste du Canada.

Au-delà des destinations usuelles, les entreprises sondées ont mentionné vouloir développer des marchés variés répartis sur les cinq continents.

Exemples de marchés visés par les entreprises sondées

Amérique du Nord	Ontario, reste du Canada (excluant l'Ontario), États-Unis
Amérique centrale et du Sud	Colombie, Costa Rica, Paraguay, Brésil
Europe	Royaume-Uni, Allemagne, France, Belgique
Asie	Japon, Chine, Inde, Thaïlande, Corée du Sud, Indonésie
Afrique et Moyen-Orient	Maroc, Arabie Saoudite, Émirats arabes unis
Océanie	Nouvelle-Zélande, Australie

Les services les plus populaires offerts par les ORPEX sont également ceux jugés les plus pertinents

Le taux d'utilisation des entreprises sondées des services offerts par les ORPEX varie entre 48,9 % pour la préparation aux missions commerciales à 74,8 % pour les conseils rapides à l'exportation

- Peu importe le service utilisé, les entreprises considèrent généralement que ceux-ci sont hautement pertinents pour leurs démarches d'exportation. La proportion d'entreprises qui considèrent que les services reçus ont une pertinence élevée varie entre 44,1 % pour la préparation aux missions commerciales à 72,1 % pour les conseils rapides à l'exportation.

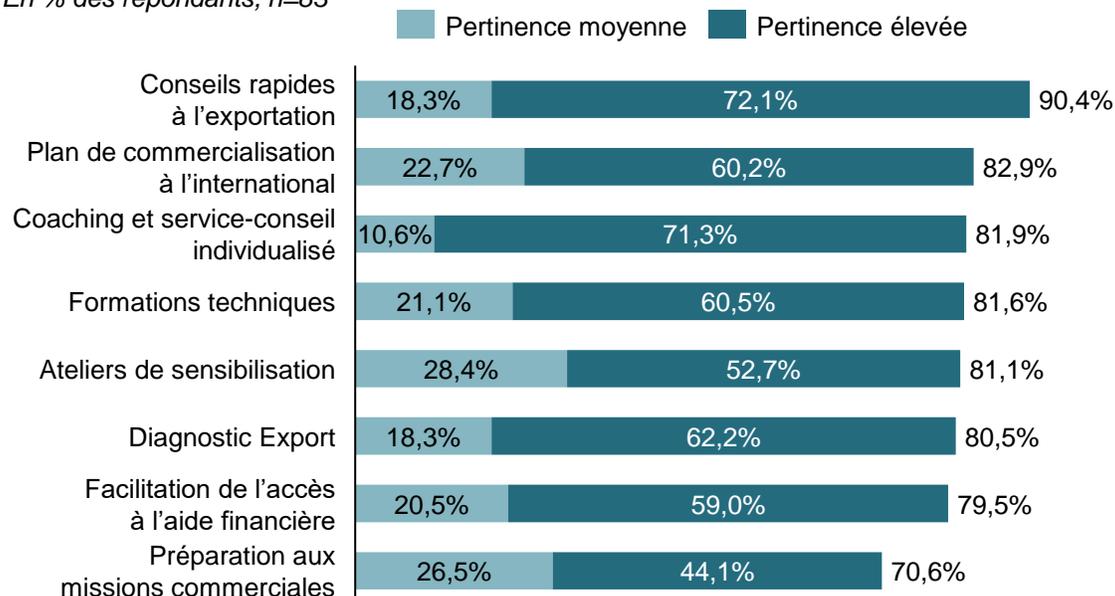
On observe d'ailleurs une corrélation entre le taux d'utilisation des services et le degré de pertinence de ceux-ci sur les exportations des entreprises sondées : les trois services les plus populaires sont également ceux qu'une plus forte proportion d'entreprises considère comme ayant une pertinence moyenne à élevée.

En outre, la pertinence des services offerts par les ORPEX ne dépend pas du temps requis pour les offrir, puisque le service le plus pertinent selon les entreprises est celui qui demande le moins de temps aux experts des ORPEX. **Les services jugés les plus pertinents pour les entreprises sont davantage individualisés et répondent à un besoin précis en matière d'exportation. La proximité avec les entreprises créées par la régionalisation des ORPEX contribue vraisemblablement à expliquer ce constat.**

Pourcentage d'entreprises sondées qui ont reçu ce service	
1	Conseils rapides à l'exportation 74,8 %
2	Coaching et service-conseil individualisé 67,6 %
3	Plan de commercialisation à l'international 63,3 %
4	Facilitation de l'accès à l'aide financière 59,7 %
5	Diagnostic Export 59,0 %
6	Formations techniques 54,7 %
7	Ateliers de sensibilisation 53,2 %
8	Préparation aux missions commerciales 48,9 %

Pertinence des services reçus de la part d'un ORPEX

En % des répondants, n=83



La grande majorité des entreprises sondées font face à des obstacles à l'exportation

Les problèmes de connaissances de marchés constituent l'obstacle à l'exportation le plus fréquemment mentionné par les entreprises

- Plus de 80 % des entreprises sondées affirment rencontrer cet obstacle qui constitue un frein à la diversification des exportations au-delà des marchés traditionnels comme le reste du Canada et les États-Unis.

Les entreprises sont toutefois plus nombreuses à considérer le manque de financement ou de liquidités pour soutenir l'exportation ainsi que les risques financiers comme des obstacles modérés ou majeurs

- 34,5 % des entreprises sondées considèrent le manque de financement ou de liquidités comme un obstacle majeur
- Le contexte économique actuel, marqué par une forte inflation et des taux d'intérêt élevés, accentue ce type d'obstacle financier.

Les obstacles logistiques constituent également un défi pour plus des trois quarts des entreprises sondées

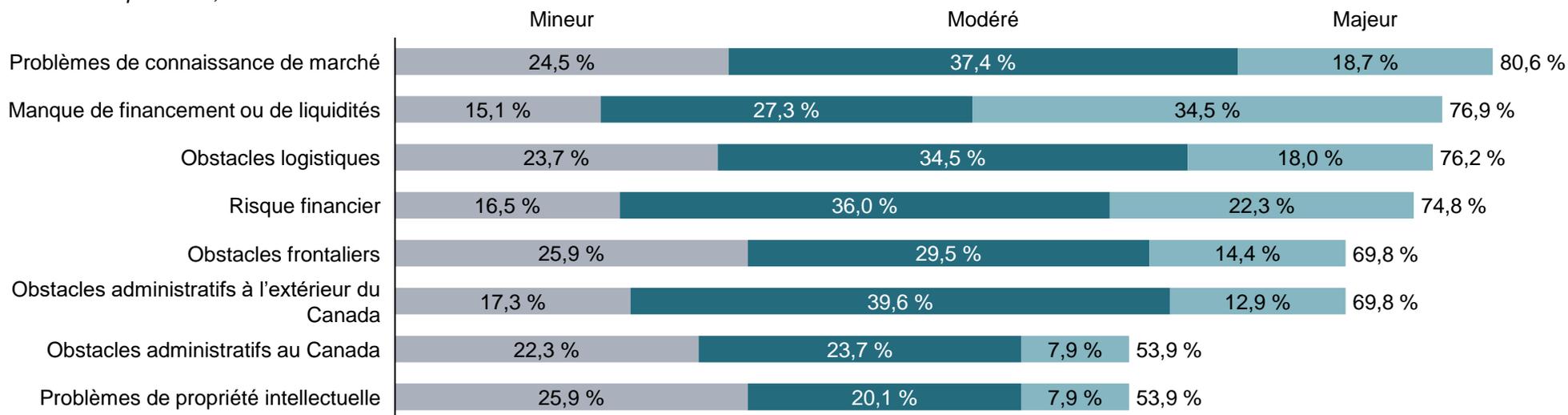
- La pandémie a engendré d'importants enjeux au niveau des chaînes d'approvisionnement notamment liés au transport des marchandises
- Les contraintes logistiques se sont atténuées dans la dernière année, mais elles représentent toujours un défi pour les entreprises exportatrices.

Bien qu'ils soient moins fréquemment nommés par les entreprises, les obstacles frontaliers et administratifs ainsi que les problèmes de propriété intellectuelle demeurent des défis courants

- Les obstacles administratifs à l'extérieur du Canada représentent d'ailleurs un obstacle modéré ou majeur pour la majorité des entreprises sondées.

Obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises

En % des répondants, n=139



Les obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises dépendent de leurs caractéristiques

Certaines caractéristiques des entreprises sont corrélées au fait d'être confronté à certains obstacles. Le tableau ci-dessous présente les modalités des caractéristiques selon les obstacles modérés ou majeurs rencontrés par les entreprises ayant répondu à l'enquête.

		Caractéristiques				
		Secteur d'activité	Chiffre d'affaires annuel	Taille des effectifs	Partenaires commerciaux	Pourcentage du chiffre d'affaires exporté
Obstacles	Problèmes de connaissances du marché	Ressources naturelles			Deux partenaires et plus	80 % et plus
	Manque de financement ou de liquidités	Secteur des services (excluant les TI)	Inférieur à 1 M\$	Moins de 50 employés	Deux à trois partenaires	
	Obstacles logistiques		Inférieur à 1 M\$ ou de 5 M\$ et plus			
	Risque financier	Ressources naturelles et construction			Deux partenaires et plus	80 % et plus
	Obstacles frontaliers	Secteur des biens	5 M\$ et plus		Deux partenaires et plus	80 % et plus
	Obstacles administratifs à l'extérieur du Canada		10 M\$ et plus	50 employés et plus	Deux partenaires et plus	Plus de 10 %
	Obstacles administratifs au Canada	Agriculture, foresterie, pêche et chasse			Ventes au Canada uniquement	Entre 10 à 29,9 %
	Problèmes de propriété intellectuelle	Secteur des services (excluant les TI)			Cinq partenaires et plus	

Les services offerts par les ORPEX permettent d’agir sur les obstacles rencontrés par les entreprises

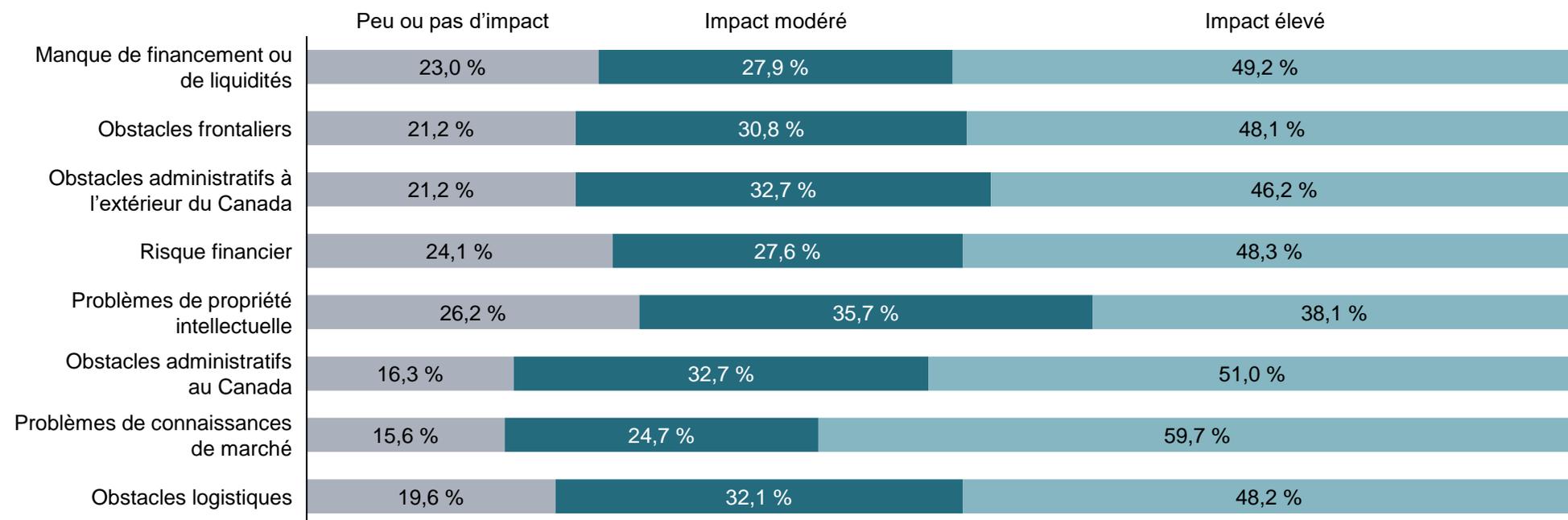
Plus des trois quarts des entreprises sondées considèrent que les services offerts par les ORPEX ont permis de réduire l’intensité de leurs obstacles à l’exportation, et ce, peu importe le type de défi rencontré, à l’exception des problèmes de propriété intellectuelle.

La proportion d’entreprises qui considèrent que les ORPEX ont eu un impact modéré ou élevé sur la réduction des obstacles qu’elles rencontrent varie entre 73,8 % pour les problèmes de propriété intellectuelle à 84,4 % pour les problèmes de connaissances de marché

– En outre, 83,7 % des entreprises qui rencontraient des obstacles administratifs au Canada et 80,4 % de celles qui vivaient des obstacles logistiques considèrent que les ORPEX ont permis de les réduire de manière modérée ou élevée.

Impact des ORPEX sur la réduction des obstacles à l’exportation rencontrés par les entreprises*

En % des répondants, n = 42 à 77



*Les entreprises ayant répondu « je ne sais pas » ont été retirées pour faciliter l'interprétation des données. Les données complètes ainsi qu'une discussion sont disponibles à l'annexe 2.

Source : Analyses Aviseo Conseil, 2024.

Les ORPEX ont des impacts positifs réels sur les exportations des entreprises

En réduisant l'intensité des obstacles rencontrés par les entreprises, les ORPEX aident les entreprises accompagnées à augmenter leurs ventes à l'extérieur du Québec

- 60,2 % des entreprises sondées considèrent que l'accompagnement offert par les ORPEX les a aidées à augmenter le volume de leurs exportations en leur permettant notamment de mieux planifier leur projet d'exportation, d'obtenir des informations de marché, de développer de nouveaux marchés d'exportation et de réduire les risques liés à l'exportation
- Les problèmes de connaissances de marché sont d'ailleurs l'obstacle à l'exportation le plus fréquemment mentionné par les entreprises et les ORPEX semblent avoir une forte incidence positive sur celui-ci.

Impacts des ORPEX sur les exportations des entreprises*

En % des répondants, n=79 à 96

	Plutôt ou complètement en désaccord	Neutre	Plutôt ou complètement en accord
Mieux planifier notre projet d'exportation	5,2 %	11,5 %	83,3 %
Obtenir des informations de marché	7,3 %	10,4 %	82,3 %
Développer de nouveaux marchés d'exportation	6,5 %	21,5 %	72,0 %
Réduire les risques liés à l'exportation	7,8 %	21,1 %	71,1 %
Rencontrer des intervenants privés ou gouvernementaux soutenant les entreprises exportatrices	6,9 %	27,6 %	65,5 %
Formuler une meilleure proposition de valeur pour nos clients internationaux	9,5 %	27,4 %	63,1 %
Développer une stratégie d'entrée sur nos marchés d'exportation	10,2 %	28,4 %	61,4 %
Consolider notre présence sur un ou des marchés d'exportation existants	11,5 %	28,7 %	59,8 %
Réussir une première démarche d'exportation	13,6 %	27,3 %	59,1 %
Rencontrer des clients potentiels	16,1 %	26,4 %	57,5 %
Financer adéquatement notre projet d'exportation	16,5 %	27,8 %	55,7 %

*Les entreprises ayant répondu « je ne sais pas » ont été retirées pour faciliter l'interprétation des données. Les données complètes ainsi qu'une discussion sont disponibles à l'annexe 2.

Source : Analyses Aviseo Conseil, 2024.

Les entreprises sondées sont majoritairement satisfaites de leur expérience avec les ORPEX

En plus d'avoir des impacts notables sur les exportations des entreprises sondées, les ORPEX ont également permis à :

- 56,5 % des entreprises d'augmenter leur chiffre d'affaires
- 48,4 % d'entre elles de réduire leurs coûts liés à l'exportation
- 46,1 % des entreprises d'améliorer leur profitabilité
- 31,0 % d'entre elles d'augmenter leurs effectifs.

Ces résultats sont en phase avec la littérature économique sur les impacts des organismes de promotion des exportations.

En outre, 87,6 % des entreprises se sentent préparées à poursuivre leurs démarches d'exportation après avoir été accompagnées par un ORPEX

- Les entreprises qui considèrent que les ORPEX ont eu des impacts positifs sur leurs activités sont naturellement plus susceptibles de se sentir préparées à poursuivre leurs démarches d'exportation.

Finalement, 85,7 % des entreprises sondées se déclarent satisfaites ou très satisfaites de l'accompagnement reçu de la part d'un ORPEX

- 97,1 % des entreprises sondées considèrent d'ailleurs faire affaire à nouveau avec un ORPEX.

85,7 %

Proportion d'entreprises satisfaites ou très satisfaites de l'accompagnement reçu de la part d'un ORPEX

97,1 %

Proportion d'entreprises avec une probabilité moyenne ou élevée de faire affaire à nouveau avec un ORPEX



Les résultats du sondage confirment l'importance des ORPEX pour les entreprises exportatrices

Les entreprises sondées sont en grande majorité satisfaites de leur expérience avec les ORPEX et considèrent refaire affaire avec eux en raison des impacts positifs sur leurs exportations et leurs activités.

De plus, celles-ci sont confrontées à plusieurs obstacles à l'exportation qui rendent difficile le développement de nouveaux marchés, mais les services offerts par les ORPEX contribuent positivement à la réduction de ces obstacles

- Les ORPEX agissent notamment sur les problèmes de connaissance de marché, le manque de financement ou de liquidités et le risque financier qui représentent d'ailleurs certains des obstacles les plus fréquemment rencontrés par les entreprises.

Les ORPEX permettent également aux entreprises de développer de nouveaux marchés d'exportation au-delà des marchés traditionnels comme l'Ontario et les États-Unis

- Ainsi, les ORPEX contribuent à la diversification des exportations des entreprises qui à son tour favorise la survie des entreprises et la croissance économique.

Les résultats du sondage sont aussi en phase avec la littérature économique en ce qui a trait à la surperformance des entreprises exportatrices

- Plusieurs entreprises sondées considèrent avoir une croissance des revenus, des investissements et de la productivité supérieure à la moyenne de leur secteur d'activité
- Ainsi, la promotion des exportations contribue à l'atteinte des objectifs du gouvernement du Québec notamment en ce qui concerne le rattrapage du niveau de vie du Québec par rapport à l'Ontario.

Les résultats du sondage montrent d'ailleurs que les ORPEX sont un excellent véhicule de promotion des exportations pour les entreprises de partout à travers le Québec.

Étude de marché

67 heures



Ariane Lessard
Stratège en
commercialisation
internationale
CQI



Rachel Tardif
Gestionnaire de projets à
l'exportation
CQI

Cartographie des secteurs et des pays porteurs

265 heures



Salomé Nishimwe
Conseillère aux entreprises
CI Côte-Nord



Sydney Miranda
Collaborateur spécial en
commerce international
CI Côte-Nord

« CQI nous a aidés à mener une étude de faisabilité et une étude de marché approfondie pour savoir quelles entreprises et PME étaient intéressées par notre nouveau produit. Cela nous a permis de gagner un temps précieux. Nous n'avions pas les ressources pour mener une telle veille de marché. Nous avons obtenu des résultats concrets et tangibles en un temps record. Nous sommes reconnaissants pour l'aide apportée dans la réalisation de ce projet ambitieux. »



Alexandra Rousseau
CPI en génie industriel
Rovibec Agrisolutions

« L'étude réalisée par Commerce international Côte-Nord nous a permis d'avoir une vision globale, compréhensive du marché. Les résultats de cette étude ont permis à notre entreprise de prendre des décisions stratégiques éclairées pour le développement de produits dans un nouveau segment minier qui est moins familier pour notre organisation. »



Steve Beaudin
Vice-président
Innovation
Métal 7

Programme ExportaXion

100 heures



Éloi Charpentier
Conseiller à l'exportation
Expansion PME

« L'accompagnement fourni par le conseiller à l'exportation d'Expansion PME nous a aidés à déterminer le marché qui présentait le meilleur potentiel pour notre entreprise et à identifier les segments à cibler. L'analyse présentée nous a permis de mieux comprendre les dernières tendances du marché, connaître notre concurrence, apprendre à nous positionner face à celle-ci et développer des stratégies de commercialisation afin de commencer à bâtir des relations d'affaires sur le nouveau territoire. À chacune des étapes, le conseiller d'Expansion PME était là pour nous guider. Par le biais de ses interventions, nous avons pu prendre le recul nécessaire pour bien identifier les opportunités qui se présentaient à nous. Ensemble, nous avons défini une stratégie de développement de marché et implanté un plan d'action en vue de bien comprendre le chemin à prendre afin de faire connaître notre entreprise et ses produits. »



Sonia Rodier
Directrice générale
Élévabec Inc.

Réalisation d'une étude d'opportunités à l'international et d'un plan marketing complet en collaboration avec Alliance Métal Québec

60 heures



Fabrice Mazzaresse
Conseiller principal
SODIL

« Ça prend une énorme capacité d'écoute et de compréhension pour réussir à synthétiser et éliciter les pensées d'un dirigeant avec troubles DYS et TDHA, qui a souvent tendance à sortir du cadre. La SODIL a su identifier nos besoins et répondre à nos attentes. »



Steve Gravel
Directeur des ventes
Fils Métalliques
Berthier



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

L'étude démontre l'importance des exportations pour l'économie du Québec

Le présent rapport visait à :

- **Brosser un portrait complet des exportations** au Québec selon différentes variables d'intérêt
- **Identifier les besoins des entreprises exportatrices** selon leurs caractéristiques respectives
- **Formuler des recommandations concrètes** pour améliorer la portée des accompagnements de Commerce International Québec auprès des entreprises.

Le portrait des exportations témoigne de l'importance de celles-ci pour le Québec, mais aussi des défis et opportunités de croissances pour les entreprises exportatrices

- Les exportations du Québec sont encore concentrées dans le commerce de biens, mais la numérisation de l'économie offre des opportunités intéressantes pour les entreprises de services
- Le Québec dépend toujours fortement des marchés ontarien et américain, mais les accords de libre-échange majeurs entrés en vigueur au cours des dernières années offrent de bonnes avenues de diversification.

L'accès à de nouveaux marchés vient toutefois avec son lot d'obstacles, d'autant plus que la plupart des entreprises exportatrices sont des PME avec moins de ressources financières que les grandes entreprises

- De ce fait, le réseau des ORPEX, qui vise à accompagner les PME dans leurs démarches d'exportation, peut contribuer à réduire les obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises
- L'approche régionalisée des ORPEX permet d'autant plus d'offrir des services personnalisés aux entreprises exportatrices afin de pleinement tirer parti des bénéfices liés aux exportations.



Les exportations sont d'autant plus importantes qu'elles offrent de nombreux bénéfices économiques

Les exportations ont des impacts positifs sur cinq éléments principaux :



Recherche et développement

- Les entreprises exportatrices investissent davantage dans la R&D, puisque la participation au marché de l'exportation augmente le retour sur investissement.



Probabilité de survie

- Le fait d'exporter augmente la probabilité de survie des exportateurs grâce à la diversification des risques.



Croissance économique

- La diversification des exportations contribue significativement à la croissance économique.



Croissance de la productivité

- La croissance de la productivité est plus grande dans les entreprises qui exportent que celles qui ne le font pas.



Niveau d'emploi

- Le niveau d'emploi augmente plus rapidement dans les entreprises exportatrices que celles qui n'exportent pas.



Les bénéfices économiques des exportations sont d'autant plus grands en raison de l'effet d'entraînement engendré par leurs interrelations

- La R&D influence positivement la probabilité de survie des entreprises, la croissance économique et la croissance de la productivité à long terme
- La croissance économique est associée à la création d'emploi et est liée positivement avec la survie des entreprises
- La croissance de la productivité est un déterminant important de la probabilité de survie des entreprises et de la croissance du PIB. De plus, les entreprises plus productives présentent une croissance de l'emploi plus élevée
- Les entreprises comptant plus d'employés ont davantage de ressources pour mener de la R&D et présentent une croissance de la productivité plus élevée.

Compte tenu de ces bénéfices, la promotion des exportations constitue un outil essentiel pour atteindre les objectifs du gouvernement du Québec, notamment en ce qui a trait au rattrapage du niveau de vie avec l'Ontario.

La promotion des exportations est en phase avec les objectifs économiques du gouvernement du Québec

Selon le ministère des Finances du Québec, le rattrapage du niveau de vie du Québec par rapport à l'Ontario nécessitera notamment une augmentation annuelle de la productivité du travail de 1,6 % d'ici 2036.

La promotion des exportations est l'un des meilleurs outils pour y arriver en raison de ses impacts sur la croissance de la productivité par trois mécanismes distincts, en sus de tous ses autres impacts positifs.

Mécanismes par lesquels les exportations stimulent la croissance de la productivité	
Apprentissage par l'exportation	<ul style="list-style-type: none"> – Le fait d'exporter expose les entreprises à des marchés plus compétitifs, les obligeant à augmenter leur productivité pour rester concurrentielles – Les compétences, les connaissances et l'expérience qu'elles acquièrent en se lançant sur les marchés internationaux contribuent également à accroître leur productivité.
Augmentation de l'épargne	<ul style="list-style-type: none"> – Les exportations génèrent des revenus additionnels qui peuvent servir à financer des investissements en capital physique et en actifs intangibles susceptibles d'accroître la productivité – Les investissements en capital physique permettent aussi de substituer du capital au travail pour atténuer les conséquences de la pénurie de main-d'œuvre.
Croissance de la taille des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> – L'entrée sur les marchés étrangers favorise l'accroissement de la taille des entreprises, leur donnant plus de moyens pour augmenter leur productivité – Le nombre limité d'entreprises de plus grande taille est d'ailleurs un facteur expliquant le retard de productivité du Québec par rapport aux autres pays avancés.

Les entreprises exportatrices québécoises surperforment par rapport à celles qui n'exportent pas

- Elles sont surreprésentées parmi les entreprises comptant 50 employés et plus, plus particulièrement parmi celles comptant entre 250 et 499 employés
- Elles sont aussi surreprésentées parmi les entreprises à forte croissance (20 % et plus de croissance des ventes annuelles totales)
- **Les PME exportatrices d'aujourd'hui sont potentiellement les grandes entreprises québécoises de demain.**

La diversification des exportations permettrait de tirer pleinement avantage des bénéfices des exportations

Les exportations constituent une bonne façon de réduire la vulnérabilité aux fluctuations économiques du marché domestique, augmentant ainsi la probabilité de survie des entreprises et favorisant une croissance économique plus stable pour l'ensemble de l'économie.

La diversification des exportations s'articule en deux composantes :

- 1 Diversification des produits exportés :**
Elle offre une protection contre les risques liés aux variations de la demande et des prix pour un produit.
- 2 Diversification des marchés de destination :**
Elle permet de réduire la vulnérabilité aux fluctuations économiques de certains pays ou régions spécifiques.

Le Québec est déjà le champion de la diversification des produits exportés au Canada, mais il dépend encore beaucoup des marchés ontarien et américain

Près des trois quarts des exportations internationales de biens du Québec sont destinées aux États-Unis, tandis que près de 60 % de celles destinées au marché canadien sont vendues en Ontario

- La grande majorité des entreprises exportatrices situées au Québec exportent d'ailleurs vers un seul pays
- Le nombre d'entreprises exportatrices de biens exportant vers deux pays partenaires et plus a peu bougé au cours de la dernière décennie.

La pandémie et les problèmes de chaînes d'approvisionnement qu'elle a causés semblent avoir renversé la tendance à la diversification des marchés

- La part représentée par les États-Unis dans les exportations de biens du Québec est en hausse depuis 2020, alors qu'elle suivait une tendance à la baisse depuis 2015
- Malgré l'entrée en vigueur de traités de libre-échange avec l'Union Européenne et des pays de la région de l'Asie-Pacifique, les parts représentées par ces régions dans les exportations n'a pas augmenté.

Les entreprises québécoises ont tout de même accédé à de nouveaux marchés au cours de la dernière décennie

- Les exportations vers certains pays asiatiques (ex. : Corée du Sud, Inde) et le Mexique ont bondi au cours de la dernière décennie.

Les problèmes de connaissances de marché constituent toutefois un obstacle important pour la diversification des exportations.

Les constats de l'enquête confirment le rôle central des ORPEX dans la promotion des exportations

Les ORPEX agissent efficacement sur les obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises, notamment les problèmes de connaissance de marché qui nuisent à la diversification des exportations. De ce fait, ces organismes contribuent à tirer parti des bénéfices économiques des exportations.

Les ORPEX permettent aux entreprises de développer de nouveaux marchés

- Les entreprises sondées considèrent que les ORPEX leur ont permis de réduire les problèmes de connaissances de marché qui nuisaient au développement de nouveaux marchés d'exportation
- Plusieurs entreprises qui n'exportaient pas avant d'être accompagnées par un ORPEX ont réussi une première démarche d'exportation grâce à ceux-ci
- La majorité des entreprises qui exportaient déjà ont mentionné que les ORPEX leur a permis de développer de nouveaux marchés d'exportation.

82,0 %

Proportion d'entreprises qui ont réussi une première démarche d'exportation grâce à l'accompagnement offert par un ORPEX

Les services offerts par les ORPEX sont pertinents pour agir sur les autres obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises

- Peu importe le service utilisé, les entreprises considèrent généralement que ceux-ci sont hautement pertinents pour leurs démarches d'exportation
- Les services jugés plus pertinents pour les entreprises sont ceux répondant à un besoin précis en matière d'exportation.

Les ORPEX agissent notamment sur le manque de financement ou de liquidités, soit l'obstacle majeur pour les entreprises

55,7 %

Pourcentage d'entreprises pour qui l'accompagnement des ORPEX a permis de financer adéquatement leur projet d'exportation

Les entreprises sondées sont majoritairement satisfaites de leur expérience avec les ORPEX

- 97,1 % des entreprises sondées ont une probabilité moyenne ou élevée de faire affaire à nouveau avec un ORPEX.

Les ORPEX ont des impacts sur les entreprises ayant au-delà de leurs démarches d'exportation

- Les ORPEX ont permis à 56,5 % des entreprises d'augmenter leur chiffre d'affaires et à 46,1 % d'améliorer leur profitabilité
- Les ORPEX contribuent à la création des grands fleurons de demain.

85,7 %

Pourcentage d'entreprises qui sont satisfaites ou très satisfaites de l'accompagnement reçu de la part d'un ORPEX

Les ORPEX sont un atout pour les PME et une force pour le Québec

À l'aune de tous les impacts positifs associés au fait d'exporter et découlant des organismes de promotion des exportations, le réseau des ORPEX est plus que jamais au cœur des initiatives structurantes de développement économique du Québec d'aujourd'hui et de demain. Le sondage réalisé dans le cadre de la présente étude confirme que les ORPEX :



Permettent de développer de nouveaux marchés



Offrent des services qui sont en phases avec les obstacles à l'exportation vécus par les PME



Contribuent à augmenter le chiffre d'affaires et la rentabilité de nombreuses PME



Jouissent d'une satisfaction très élevée envers les services offerts

La présente étude s'inscrit en continuité avec la littérature existante sur le sujet. Une autre étude trouvait pour chaque dollar investi dans la promotion des exportations, on observe une augmentation de la valeur des exportations de 160 \$ dans les pays de l'OCDE. Si une telle quantification de l'impact des ORPEX sur les exportations des PME du Québec excédait la portée du mandat, l'ampleur de l'estimation de même que les constats de la présente étude qui s'appuient autant sur la littérature que sur une enquête, confirme largement la pertinence et l'importance des ORPEX.



Considérant la situation actuelle du Québec et ses ambitions pour les prochaines années, une augmentation du financement du réseau des ORPEX serait certainement souhaitable tant pour les PME que pour la société.



Que retenir de l'étude?

La faible croissance de la productivité au cours de la dernière décennie a incité de nombreux gouvernements, dont le gouvernement du Québec, à adopter diverses initiatives pour accélérer sa croissance au cours des prochaines années.

Or, la promotion des exportations apparaît indissociable d'une croissance de la productivité soutenue. En outre, la promotion des exportations permet non seulement d'avoir un impact positif sur la productivité, mais ses nombreux autres impacts sur la survie, sur la croissance de la taille des entreprises et sur la croissance de l'économie permettent d'obtenir un impact total qui surpasse vraisemblablement celui de plusieurs mesures ou initiatives n'influençant potentiellement que la productivité.



Suivi des sections

Mise en contexte

Portrait des exportations au Québec

Bénéfices économiques des exportations

Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations

Conclusion

Annexes

ANNEXES

Annexe I : Paramètres méthodologiques de l'étude

Les données comportent certaines limites en ce qui a trait aux exportations intracanadiennes et de services. Différentes sources de données ont été utilisées pour fournir le portrait le plus complet.

Les données sur les exportations internationales de biens sont plus facilement comptabilisables que celles sur les exportations de services

- Les premières sont basées sur les documents douaniers, tandis que les deuxièmes proviennent d'enquête auprès des entreprises combinées à des données administratives
- Pour cette raison, les données d'exportations de biens sont plus détaillées tant en ce qui a trait aux produits exportés qu'aux partenaires commerciaux, en plus d'être disponibles pour l'année 2022.

Afin de broser un portrait détaillé des services exportés à l'étranger, les données du dernier Tableau des ressources et emplois (TRE), soit celui de 2019, ont été utilisées

- Il n'a donc pas été possible de mesurer l'impact de la pandémie sur les exportations internationales de services ni de détailler les principaux partenaires commerciaux du Québec.

Les données d'exportations intracanadiennes tant de biens et de services présentent des défis similaires, puisque celles-ci ne traversent pas la frontière canadienne

- Les données du TRE de 2019 permettent toutefois de dresser un portrait détaillé par produit et destination d'exportation.

Dans le but de compléter le portrait des exportations brosse grâce aux données des organismes statistiques, une enquête primaire a été menée auprès des entreprises exportatrices accompagnées par un ORPEX et réparties à travers l'ensemble du Québec

- Les réponses, qui ont été collectées du 10 au 27 octobre 2023, ont permis de mieux comprendre les défis et besoins des entreprises exportatrices québécoises.

Annexe II : Présentation des résultats de l'enquête incluant les « Je ne sais pas »

Aviseo n'a identifié aucune relation entre les entreprises ayant répondu « je ne sais pas » et leurs attributs spécifiques.

D'autres facteurs pourraient toutefois justifier les taux élevés de « je ne sais pas », surpassant les 40 % dans certaines situations

- Les répondants au sondage n'étaient potentiellement pas ceux qui détenaient l'information nécessaire pour répondre à certaines questions, notamment sur la croissance des revenus ou de la profitabilité
- Les questions affichant un haut pourcentage de réponses « je ne sais pas » sont situées à la fin du questionnaire, ce qui pourrait induire un effet de fatigue chez les répondants, les amenant ainsi à opter pour « je ne sais pas ».

Considérant ce contexte, à la demande de CIQuébec et pour faciliter l'interprétation des données, les entreprises ayant répondu « je ne sais pas » ont été retirées de la présentation des résultats dans la section *Impacts des organismes régionaux de promotion des exportations*

- Pour fin de transparence, les données complètes sont disponibles aux pages suivantes.



Annexe II : Présentation des résultats de l'enquête incluant les « Je ne sais pas »

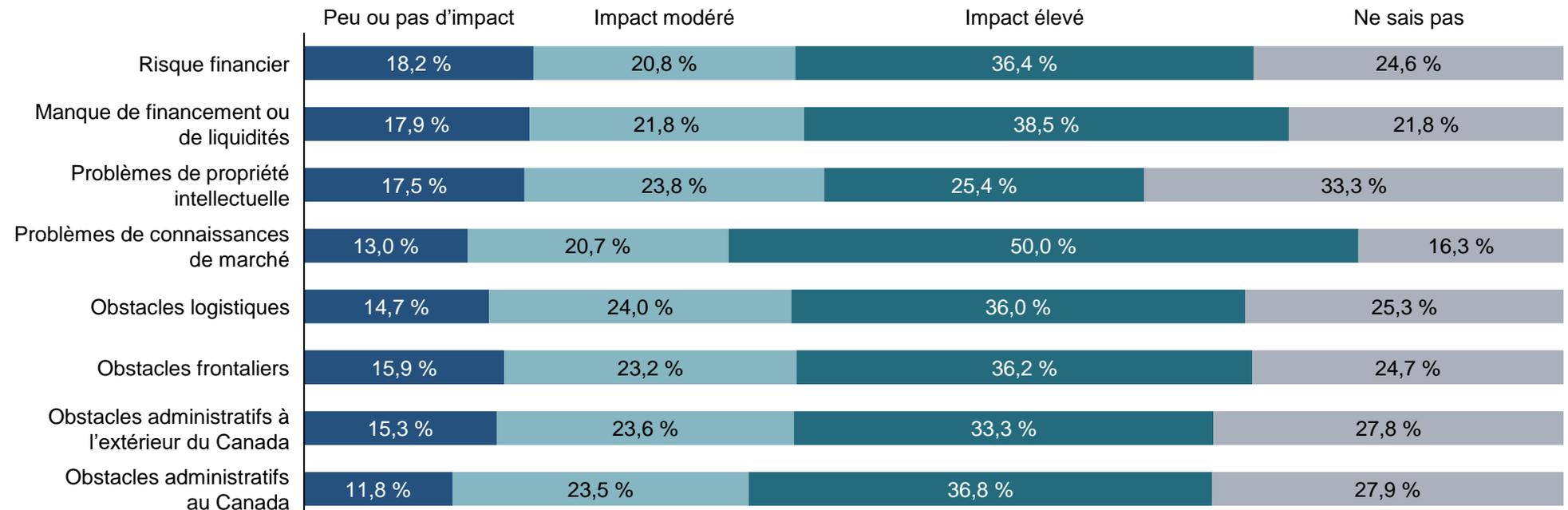
Comparaison des répondants aux autres entreprises œuvrant dans le même secteur d'activité

En % des répondants, n=137

	Inférieure à la moyenne	Égale à la moyenne	Supérieure à la moyenne	Ne sait pas
Croissance des revenus	10,9 %	31,4 %	38,7 %	19,0 %
Croissance des investissements	16,1 %	24,8 %	37,2 %	21,9 %
Croissance des effectifs	16,1 %	46,7 %	16,1 %	21,2 %
Croissance de la productivité	10,2 %	36,5 %	31,4 %	21,9 %
Croissance des exportations	16,1 %	34,3 %	27,7 %	21,9 %

Impact des ORPEX sur la réduction des obstacles à l'exportation rencontrés par les entreprises

En % des répondants, n=92



Annexe II : Présentation des résultats de l'enquête incluant les « Je ne sais pas »

Impacts des ORPEX sur les exportations des entreprises

En % des répondants, n=139

	Plutôt ou complètement en désaccord	Neutre	Plutôt ou complètement en accord	Ne sais pas
Réussir une première démarche d'exportation	8,6 %	17,3 %	37,4 %	36,7 %
Consolider notre présence sur un ou des marchés d'exportation existants	7,2 %	18,0 %	37,4 %	37,4 %
Développer de nouveaux marchés d'exportation	4,3 %	14,4 %	48,2 %	33,1 %
Mieux planifier notre projet d'exportation	3,6 %	7,9 %	57,6 %	30,9 %
Réduire les risques liés à l'exportation	5,0 %	13,7 %	46,0 %	35,3 %
Obtenir des informations de marché	5,0 %	7,2 %	56,8 %	30,9 %
Financer adéquatement notre projet d'exportation	9,4 %	15,8 %	31,7 %	43,2 %
Rencontrer des clients potentiels	10,1 %	16,5 %	36,0 %	37,4 %
Développer une stratégie d'entrée sur nos marchés d'exportation	6,5 %	18,0 %	38,8 %	36,7 %
Formuler une meilleure proposition de valeur pour nos clients internationaux	5,8 %	16,5 %	38,1 %	39,6 %
Rencontrer des intervenants privés ou gouvernementaux soutenant les entreprises exportatrices	4,3 %	17,3 %	41,0 %	37,4 %

Annexe II : Présentation des résultats de l'enquête incluant les « Je ne sais pas »

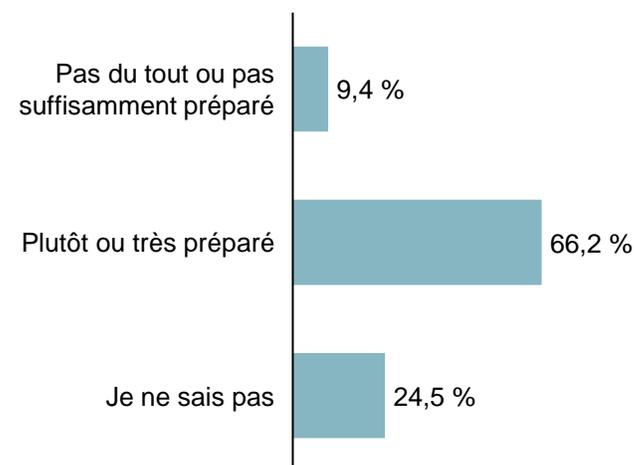
Impacts des ORPEX sur les activités des entreprises

En % des répondants, n=139

	Plutôt ou complètement en désaccord	Neutre	Plutôt ou complètement en accord	Ne sais pas
Augmenter le volume de biens/services vendus à des clients à l'extérieur du Québec	9,4 %	17,3 %	40,3 %	33,1 %
Réduire les coûts liés à l'exportation	14,4 %	19,4 %	31,7 %	34,5 %
Augmenter la capacité de production	20,9 %	25,9 %	15,1 %	38,1 %
Augmenter le nombre d'employés	15,1 %	28,1 %	19,4 %	37,4 %
Augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise	9,4 %	19,4 %	37,4 %	33,8 %
Améliorer la profitabilité de l'entreprise	13,7 %	20,9 %	29,5 %	36,0 %

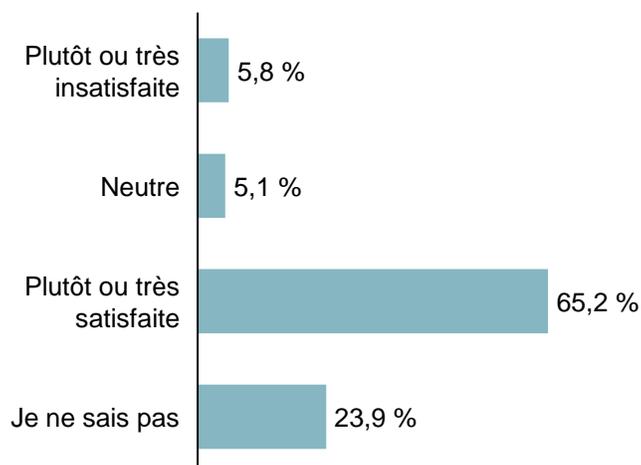
Degré de préparation pour la poursuite des démarches d'exportation

En % des répondants, n=139



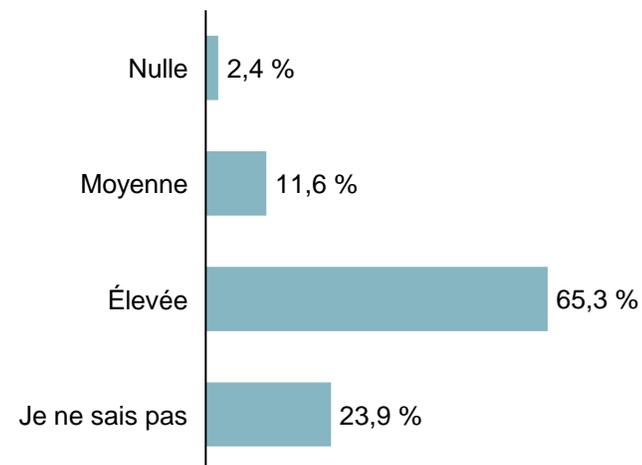
Degré de satisfaction par rapport à l'accompagnement des ORPEX

En % des répondants, n=138



Probabilité de refaire affaire avec un ORPEX dans le futur

En % des répondants, n=138





Montréal

451 rue Sainte-
Catherine O. #301
514-667-0023



Québec

125 boul. Charest E,
#401
418-476-0185