

DES **EXPORTATEURS** DE CLASSE MONDIALE

STRATÉGIE DE PROSPECTION ET DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS HORS QUÉBEC

Compte tenu des défis que doivent relever les entreprises actuellement, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation met en œuvre la Stratégie de prospection et de développement des marchés hors Québec.

Cette stratégie a été élaborée en prenant appui, dans un premier temps, sur les recommandations formulées par l'industrie de la transformation alimentaire à l'occasion des travaux de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agro-alimentaire québécois et, dans un deuxième temps, sur une consultation des entreprises, des associations et des acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux; menée à l'été 2008, cette consultation a permis d'établir un diagnostic du secteur de la transformation alimentaire au Québec.

Par conséquent, les différentes mesures proposées dans la Stratégie définissent clairement les priorités du gouvernement en matière de prospection et de développement des marchés à l'extérieur du Québec. Ces priorités ont été déterminées en tenant compte de l'environnement particulier de l'industrie de la transformation alimentaire québécoise et de ses partenaires, de leurs besoins et de leurs attentes et en prenant en considération les objectifs de croissance économique et régionale.

LA STRATÉGIE COMPORTE QUATRE ORIENTATIONS
PRINCIPALES, QUI SONT DÉTAILLÉES CI-APRÈS.

POUR DE PLUS AMPLES
RENSEIGNEMENTS,
VEUILLEZ
COMMUNIQUER AVEC :

Direction du développement
des marchés et de l'exportation

Transformation Alimentaire Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation

201, boulevard Crémazie Est, 4^e étage
Montréal (Québec) H2M 1L4

Tél. : 514 873-4147

Télééc. : 514 873-2364

Site Internet :

www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Transformation

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec



Renforcer la préparation des entreprises à chaque étape du processus de développement de leurs marchés d'exportation

En collaboration avec ses partenaires, Transformation Alimentaire Québec (TRANSAQ) entend accorder la priorité à la préparation appropriée des entreprises qui désirent exporter. Tout en profitant de mesures leur permettant de se doter d'un plan cohérent relativement à l'exportation, les entreprises auront accès à une offre de services bonifiée qui comprendra, entre autres choses, un accompagnement personnalisé. Aussi, dans un souci d'efficacité, elles seront encouragées à adopter des méthodes ou des systèmes de gestion avancés des relations clients, de manière à faciliter le suivi des activités liées à l'exportation auxquelles elles participeront.

Amener les entreprises à donner priorité aux marchés d'exportation présentant le meilleur potentiel pour leurs produits

Par des activités d'analyse, de prospection et d'exploration, TRANSAQ entend recueillir de l'information stratégique qui sera acheminée aux entreprises. En ayant une connaissance approfondie de leur environnement d'affaires, les entreprises seront outillées correctement dans leur processus de prise de décision et pourront s'ajuster efficacement suivant l'évolution de ce processus.

Accroître la notoriété de l'offre québécoise sur les marchés extérieurs

Pour faire face à la concurrence accrue sur ses principaux marchés, le Québec doit être reconnu comme un fournisseur de produits de qualité et être en mesure de tirer parti de son image distinctive. C'est pour cela que TRANSAQ et ses partenaires misent sur le développement et la valorisation d'une image de marque québécoise aux États-Unis et dans le reste du Canada. Par ailleurs, des mesures particulières permettront aux entreprises de faire valoir leurs produits et leurs marques auprès d'une clientèle cible.

Favoriser l'établissement de liens entre les entreprises pour tirer profit d'un bassin d'exportateurs québécois expérimentés et soutenir l'implantation de solutions à des problèmes d'ordre horizontal

Le Québec compte une masse critique de transformateurs agroalimentaires et nombre de ses entreprises – tant des PME que de plus grandes entreprises – connaissent du succès sur le plan de l'exportation. Il faut donc valoriser toutes les activités favorisant le développement de relations entre les exportateurs. Par ailleurs, certains problèmes touchant des groupes d'entreprises seront analysés afin de mieux les comprendre et d'appliquer des solutions en collaboration avec les partenaires et l'industrie.

Pour mettre en œuvre la Stratégie, le gouvernement du Québec y consacrera 2,2 millions de dollars par année pendant 5 ans, dont 600 000 dollars de plus seront attribués au Fonds à l'exportation, administré par le Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada, qui passera ainsi à 1,8 million de dollars par année.

DES EXPORTATEURS DE CLASSE MONDIALE

STRATÉGIE

DE PROSPECTION

ET DE DÉVELOPPEMENT

DES MARCHÉS

HORS QUÉBEC

2009-2013