



Jean-François Lisée est ministre des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur. – Photo : Mathieu Bélanger

Les exportations québécoises déclinent de façon importante depuis le début des années 2000. Si vous aviez une seule solution à mettre en place pour les relancer, quelle serait-elle ?

Il n'y a pas une seule solution, car plusieurs facteurs expliquent ce phénomène, dont la hausse très importante de la valeur du dollar canadien, qui a provoqué une chute de nos exportations

sur de nombreux marchés aux États-Unis. Toutefois, s'il n'y avait qu'un seul mot à retenir, ce serait « diversification ». Au cours des 10 dernières années, la diversification de nos exportations dans les pays émergents a été assez importante, comparativement à nos exportations aux États-Unis. En fait, depuis la crise financière de 2008-2009, 40 % de la croissance de nos exportations est attribuable aux quatre pays du BRIC, c'est-à-dire le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, où nous étions très peu présents. Cela veut dire que si nous n'avions pas diversifié nos lieux d'exportation, la crise aurait eu des effets beaucoup plus graves.

Ces ventes à l'international n'ont toutefois pas compensé la baisse de nos ventes aux États-Unis, qui a été de 15 milliards de dollars. Ne vaudrait-il pas mieux reconquérir notre voisin plutôt que de s'attaquer à d'autres marchés ?

La diversification ne veut pas dire abandonner les États-Unis, mais il faut savoir quoi cibler. Par exemple, le Sud-Ouest américain, en particulier le Texas, est une région en forte croissance aux États-Unis. Nous aurions donc intérêt à cibler nos efforts d'accompagnement des exportateurs dans ces zones où la croissance est importante. Autrement dit, il faut agir plus intelligemment. Il faut mieux cibler le potentiel de nos entreprises et déterminer pour chacune d'elles les marchés qui offrent les débouchés les plus intéressants. Dans certains cas, ce seront les États-Unis ; dans d'autres, ce sera la zone centrale de l'Inde ou encore une niche commerciale en Russie. Ça dépend du produit et de la capacité d'exportation de l'entreprise.

Misez-vous sur certains secteurs plus que sur d'autres ?

À court, moyen et long terme, tous ceux qui sont dans l'ingénierie, la construction et les secteurs liés aux infrastructures verront des occasions d'affaires en Inde, en Chine, au Brésil et dans plusieurs pays africains.

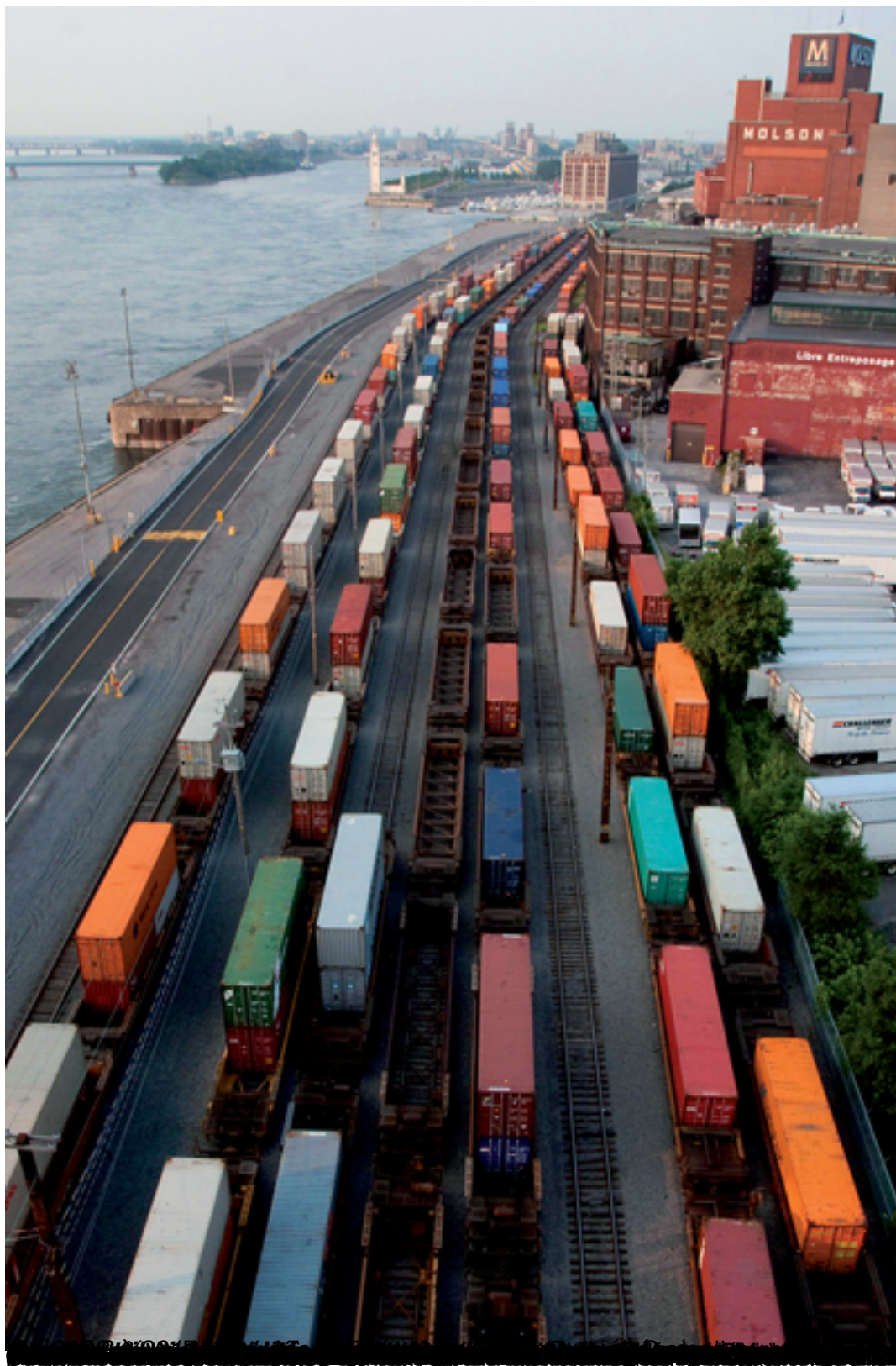
Vous voulez ajouter 1 000 entreprises exportatrices ; or, les chiffres montrent qu'il y a de moins en moins d'entreprises qui exportent au Québec. Comment expliquez-vous ce phénomène ?

C'est vrai, mais celles qui exportent le font davantage. Notre rôle, en partenariat avec les chambres de commerce, sera de faire un diagnostic de l'entreprise et de sa capacité d'exportation. Pourquoi on exporte moins ? Ce sera sans doute un bon moyen de le savoir et de mieux intervenir par la suite ! Nous avons créé le réseau Expan-sion Québec, qui, grâce à

des partenariats — comme celui avec le réseau français Entreprise Rhône-Alpes International —, nous permettra d’être présents dans une quarantaine de pays. Les entrepreneurs québécois pourront, à faible coût, tenter leur chance pendant 3, 6 ou 18 mois dans un pays, en ayant accès à un bureau et à un consultant qui aura d’abord reçu notre accord. Ils pourront ainsi tester le marché, évaluer la possibilité de s’y établir ou trouver des partenaires. Si cela ne fonctionne pas, ils reviendront chez eux et n’auront pas perdu leur chemise. Diminuer le degré de difficulté est une bonne façon d’augmenter la présence de nos entreprises à l’étranger.

Écrit par Kathy Noël

Mercredi, 28 Août 2013 17:17 -



Objectif 1 000 exportateurs – Entrevue avec Jean-François Lisée

Écrit par Kathy Noël

Mercredi, 28 Août 2013 17:17 -



[Jean-François Lisée : 1 000 exportateurs, c'est notre objectif](#)