



**Mémoire de Commerce International Québec
présenté à
La Commission de l'économie et du travail au
sujet du projet de Loi 27, loi concernant
principalement l'organisation
gouvernementale en matière d'économie et
d'innovation**

Nadine Brassard
Présidente du conseil d'administration

Mathieu Lapointe
Administrateur

2 octobre 2019

ciquebec.ca

TABLE DES MATIÈRES

1	INTRODUCTION	3
2	QUI SOMMES-NOUS?	3
3	QU'EST-CE QU'UN ORPEX ?	3
4	L'IMPACT DES ORPEX	4
5	PROJET DE LOI 27, LOI CONCERNANT PRINCIPALEMENT L'ORGANISATION GOUVERNEMENTALE EN MATIÈRE D'ÉCONOMIE ET D'INNOVATION	5
6	RECOMMANDATIONS	5
7	CONCLUSION	7
Annexe 1 :	LISTE DES ORPEX	8
Annexe 2 :		9
	PRINCIPAUX AVANTAGES DES ORPEX	
	L'IMPORTANCE STRATÉGIQUE DES ORPEX POUR LES EXPORTATIONS	
	LA CAPACITÉ DES ORPEX À BIEN IDENTIFIER LES ENTREPRISES EXPORTATRICES	
Annexe 3 :	SOURCES UTILES	12

1 Introduction

Commerce International Québec (CIQ) salue la volonté de renforcer nos institutions de développement économique pour un Québec plus prospère, plus productif et plus présent à l'international.

L'importance de l'exportation pour l'économie du Québec n'est plus à démontrer : selon *Le Calepin* (MESI, 2018) sur le Commerce extérieur du Québec, 45,5 % du PIB du Québec et 29 % des emplois au Québec, **soit près de 1,1 millions d'emplois, étaient reliés aux exportations hors Québec.**

La diversification de marchés est un incontournable et il est essentiel de mettre en place tous les moyens nécessaires afin de maximiser les retombées de nos Accords de libre-échange.

2 Qui sommes-nous?

Commerce International Québec est le regroupement des organismes régionaux de promotion des exportations, communément appelés ORPEX, **présents dans toutes les régions du Québec.** Ce regroupement permet aux ORPEX de se doter des meilleures pratiques en accompagnement d'entreprise à l'international et d'outils à la fine pointe, et sert de plateforme collaborative pour les projets nationaux et les échanges d'idées.

3 Qu'est-ce qu'un ORPEX ?

Le premier ORPEX a été créé en 1994 par le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec. Le but poursuivi alors, et qui est toujours d'actualité, **est:**

1. **D'identifier** des entreprises ayant un potentiel à l'international et de les **sensibiliser** à l'importance de la diversification de marchés;
2. D'offrir un soutien facile, flexible et concret aux PME par un **accompagnement spécialisé** visant la réalisation de leurs objectifs à l'international;
3. D'offrir aux PME des **formations techniques** pour assurer un transfert de connaissances durable.

La mission, les mandats, les cibles d'accompagnement et les plans d'actions annuels sont fixés par le Gouvernement du Québec, via Export Québec et les Directions régionales du Ministère de l'Économie et de l'Innovation.

Avec plus de 20 ans d'expérience sur le terrain, l'ORPEX est le point central pour l'exportation en région. Situé en amont du processus, **il sert de bougie d'allumage pour les PME de son territoire**, il encourage l'exportation, il vulgarise le processus, accompagne les PME dans la préparation de leur stratégie et dirige les entreprises vers les solutions de financement adaptées à leurs besoins.

4 L'impact des ORPEX

Notre rayonnement auprès des PME et sur l'économie est important : pour l'année 2018-2019,

- plus de 2 000 entreprises ont été rejointes par nos 3 605 interventions d'accompagnement ou de formation/sensibilisation;
- 393 PME ont été accompagnées dans une stratégie ou un plan d'affaires à l'exportation.

L'impact des services reçus par les ORPEX est important. Selon un sondage réalisé par Développement économique Canada en 2016-2017, il est démontré que :

- 9 entreprises sur 10 ont maintenu ou augmenté leur chiffre d'affaires global d'entreprise;
- 77,9 % des entreprises ont maintenu ou augmenté leurs ventes à l'international.

Les ORPEX permettent à ces entreprises d'acquérir ou d'améliorer leurs compétences à l'international, d'accéder à du financement pour mettre en œuvre leur projet d'exportation, d'élaborer une stratégie ou un plan de commercialisation, d'embaucher des ressources qualifiées en développement de marché international et de conclure des ententes avec des distributeurs, des acheteurs ou représentants.

Alors que le Projet de loi n° 27 vise à aider les entreprises à développer les marchés ailleurs au Canada et à l'étranger, et sachant qu'environ 98 % des entreprises du Québec sont des PME (et surtout de petites entreprises de 50 employés et moins), on voit tout de suite le rôle primordial du réseau des ORPEX dans le développement de futurs exportateurs.

5 Projet de loi 27, Loi concernant principalement l'organisation gouvernementale en matière d'économie et d'innovation

Commerce International Québec soutient positivement ce nouveau projet de loi qui vise à unifier certains ministères et organismes pour faciliter la concertation, et ce, pour deux raisons:

- L'idée de prévoir dans la mission d'Investissement Québec une participation au développement économique du Québec et de préciser les services d'accompagnement aux entrepreneurs permettra aux entreprises de toutes les régions d'avoir accès aux ressources et au financement plus facilement et rapidement;
- Le fait que chacune des régions puisse bénéficier d'une présence régionale et de comités de développement régionaux démontre l'importance donnée aux divers acteurs régionaux. Cette philosophie rejoint celle des ORPEX, eux-mêmes des acteurs régionaux travaillant en réseau avec d'autres acteurs locaux.

Cependant, nous croyons que le nouveau rôle que le gouvernement souhaite donner à Investissement Québec (et IQI) doit être approché avec prudence en constatant les recettes régionales gagnantes, qui répondent très favorablement aux objectifs d'atteinte de meilleurs résultats, d'efficacité stratégique et opérationnelle, d'accessibilité, de rapidité d'exécution et de retour sur investissement.

C'est pourquoi nous formulons trois recommandations à la Commission :

➤ Recommandation 1

Maintenir sur le terrain, et ce, dans toutes les régions du Québec, des expertises d'accompagnement spécialisé à l'international, notamment celles regroupées à l'intérieur des ORPEX.

Arguments soutenant cette recommandation :

- De par les dynamiques régionales de développement des tissus économiques, **nous sommes à même de constater l'efficacité et les résultats obtenus lorsque des initiatives gouvernementales sont mises de l'avant par des organismes collaborateurs locaux**, notamment en rabattant les entreprises ciblées vers les objectifs attendus par les politiques des ministères.

- Les objectifs (IDE, productivité, exportation) du gouvernement en lien avec le projet de loi **vont nécessiter l'apport de l'ensemble des acteurs économiques et de leurs ressources déjà en action sur le terrain, en sus des ressources potentielles d'IQ.**

Considérant la grandeur du territoire, le nombre de régions et les ressources gouvernementales limitées, les ORPEX demeurent un partenaire de choix pour accompagner des petites entreprises en exportation à long terme et de façon intensive – les ORPEX se situant à l'interstice entre les partenaires de développement locaux qui peuvent fournir quelques références et des consultants privés – dans un continuum d'accompagnement efficace et éprouvé.

- Afin de maximiser les résultats d'accompagnement, **il est impératif de maintenir des équipes d'experts en place pour accompagner adéquatement, à long terme, les entreprises.** En effet, l'aspect régional de l'accompagnement a une résonance importante à l'extérieur des grands centres. Le lien privilégié entre l'entrepreneur et son conseiller d'organisme régional est porteur et mobilisateur.

➤ **Recommandation 2**

Intégrer les ORPEX dans les comités de développement régionaux prévus et, utiliser ces comités pour réaliser des planifications stratégiques régionales servant à mobiliser chacune des parties prenantes par des engagements de résultats concrets et vérifiables, et ce, sous le leadership d'Investissement Québec.

Arguments soutenant cette recommandation :

- Un aspect du projet de loi, celui de la stratégie, des objectifs et des priorités gouvernementales (*Projet de loi 27, Section 1, points 4,5*) doit tenir compte de chacune des régions, **les dynamiques régionales ayant une importance fondamentale dans une économie de PME.**
- En lien avec ce qui précède, et en lien avec l'efficacité, l'harmonisation et l'accès aux services de soutien (*Section 1, point 4*). **Il n'y a présentement pas de leader régionaux (en dehors des grands centres) dont le mandat est de mobiliser et d'engager concrètement les organismes collaborateurs autour de stratégies communes.** IQ pourrait donc jouer ce rôle.

➤ Recommandation 3

Augmenter les efforts en sensibilisation et en accompagnement, notamment en exportation, pour renforcer les capacités des entreprises et réduire les risques d'investissement.

Arguments soutenant cette recommandation :

- Les plus récentes études **indiquent que les entreprises identifient comme facteurs clés la préparation, la planification et la recherche d'information pour réussir à l'international (voir sources Annexe B).**
- Le commerce international se complexifiant malgré la multiplication des accords commerciaux et des outils de communication, **l'accompagnement technique (douanes, logistique, normes, standards, aspects légaux et fiscaux) répond à un besoin de plus en plus criant**, surtout en contexte de pénurie de main-d'œuvre.
- Les petites et très petites entreprises accèdent de plus en plus rapidement aux marchés internationaux. **De façon générale, ces entreprises maintiennent un niveau d'innovation similaire ou supérieur aux PME, intègrent rapidement les chaînes de valeurs mondiales, basent leur modèle d'affaires sur l'accès aux marchés internationaux et génèrent rapidement des retombées notamment en termes d'emploi de qualité (voir sources Annexe 3).** Cependant, elles peinent généralement à obtenir un support financier et technique malgré leurs besoins importants et **ne sont pas ciblés par les firmes d'accompagnement privées.** Il y a d'importants besoins à combler pour ces exportateurs d'aujourd'hui et de demain.

Conclusion

Encore une fois, nous saluons la volonté du gouvernement tel qu'exprimée par le projet de loi 27. Mais, selon nous, cette volonté devrait s'opérationnaliser avec prudence, en misant sur les recettes gagnantes et sur un leadership régional fort et stratégique.

Les ORPEX du Québec veulent, de par leur apport régional en ressources financières et humaines, contribuer à l'essor d'IQ et d'IQI en région et à l'atteinte des nouvelles cibles de rendement induites par le projet de loi.

Nous tenons à souligner que l'implantation de nos recommandations ne fait appel à aucun apport financier. Il s'agit tout simplement de garantir aux PME exportatrices un accès systématique à l'ensemble de leurs ressources régionales, spécialisées en questions internationales. Voyons-le comme une manière additionnelle de protéger les investissements du gouvernement et de nous assurer que les entreprises qui visent les marchés hors Québec soient bien accompagnées afin de maximiser leurs résultats.

Annexe 1

Liste des ORPEX

- Montréal
[Chambre de commerce de l'Est de Montréal, Développement Économique St-Laurent, World Trade Centre Montréal](#)
- Capitale Nationale
[Québec International](#)
- Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine
[GIMXPORT](#)
- Montérégie Est
[Expansion PME Montérégie Est](#)
- Saguenay-Lac-Saint-Jean
[SERDEX International](#)
- Outaouais
[Export Outaouais](#)
- Mauricie
[Carrefour Québec International – Région de la Mauricie](#)
- Centre-du-Québec
[Carrefour Québec International – Région Centre-du-Québec et siège social](#)
- Estrie
[Carrefour Québec International – Région de l'Estrie](#)
- Lanaudière
[Société de Développement International de Lanaudière \(SODIL\)](#)
- Chaudière-Appalaches
[Développement PME Chaudière-Appalaches](#)
- Abitibi-Témiscamingue
[48e Nord International](#)
- Côte-Nord
[Commerce International Côte-Nord](#)
- Longueuil
[Développement économique Longueuil / Export](#)
- Montérégie Ouest
[Commerce International Québec – Montérégie Ouest](#)
- Laurentides
[Laurentides International](#)
- Laval
[Le Service du développement économique de la Ville de Laval](#)

ANNEXE 2

Principaux avantages des ORPEX :

- **Grande connaissance pratique du terrain**, et ce partout au Québec depuis 1994;
- Équipes multidisciplinaires spécialisées à l'international, offrant un **accompagnement stratégique et technique de proximité** auprès des entreprises;
- **Aucun délai de traitement des demandes d'accompagnement**, accès facile, simple, flexible et fluide;
- Capacité à **détecter** très rapidement les entreprises qui devraient aller à l'international;
- **Résultats transparents**, communiqués à tous les paliers de gouvernements;
- **Le financement du Gouvernement du Québec représente entre 25 % et 40 % du budget d'un ORPEX.**

Financés par Export Québec, une unité du ministère de l'Économie et de l'Innovation, et par Développement économique Canada, avec qui ils entretiennent des liens étroits au niveau régional, les ORPEX sont également près des autorités centrales de ces partenaires via leur association, Commerce International Québec. Certains ORPEX sont également soutenus par d'autres acteurs régionaux. Le reste du financement provient principalement des entreprises et de partenaires privés.

Reflet de la dynamique économique régionale, le service de promotion des exportations se retrouve dans différentes structures administratives, selon les régions. Parfois au sein d'une société de développement économique régionale, parfois au sein d'une Chambre de commerce et parfois en structure autonome, l'ORPEX a toujours la même mission : assurer le leadership régional dans l'internationalisation des entreprises afin qu'elles réussissent sur les marchés d'exportation.

Chaque année, nos professionnels sont en mesure d'offrir nos services aux 10 000 PME exportatrices partout au Québec. Ces professionnels sont généralement bilingues ou trilingues, titulaires d'un ou de deux diplômes universitaires spécialisés en commerce international et expérimentés en travail interculturel. Ils travaillent en réseau avec de nombreuses ressources externes, ce qui leur permet d'offrir une gamme étendue de services.

Les ORPEX devant servir leur milieu sont régis par leur milieu. Ils ont développé une offre de services adaptée à leur territoire qui répond aux besoins des entreprises exportatrices de chacune des régions. Ainsi, le conseil d'administration d'un ORPEX est composé de bénévoles, la plupart du temps des entrepreneurs exportateurs de la région. Le modèle d'affaires des ORPEX leur permet de créer des liens serrés avec les PME.

Parmi les organismes avec qui les ORPEX travaillent régulièrement, mentionnons les suivants :

- Export Québec
- Crénaux Accords et Grappes
- Les réseaux des représentations du Québec (MEI)
- Les réseaux des représentations du Canada (MAECI)
- Investissement Québec (IQ)
- Banque de développement du Canada (BDC)
- Un réseau d'experts en affaires internationales
- Organismes publics et privés étrangers
- Développement économique Canada (DEC)
- Emploi Québec
- Exportation et développement Canada (EDC)
- Les Services d'aide au développement des collectivités (SADC)
- Chambres de commerce locales

L'importance stratégique des ORPEX pour les exportations

Les PME québécoises font face à un contexte mondial de forte compétitivité des marchés internationaux. Par exemple, les entreprises doivent progresser dans la chaîne de valeur mondiale et sont confrontées à des cadres réglementaires de plus en plus imposants. Elles souhaitent quand même diversifier leurs marchés et saisir les opportunités issues des accords de libre-échange comme l'AECG, le PTPGP et l'ACEUM.

De nombreuses études font mention du manque de préparation. Pourtant, il est essentiel pour les entreprises de planifier minutieusement leur projet d'exportation pour maximiser les chances de réussite sur le marché visé. Une bonne planification, appuyée par une stratégie claire et détaillée est tout aussi importante que l'accès au financement pour le développement.

Cette situation met bien en relief l'importance cruciale des ORPEX pour les PME qui exportent ou qui veulent exporter. En accompagnant les entreprises dans un processus itératif qui les mène du début à la fin du processus d'exportation, les ORPEX guident l'entrepreneur, du diagnostic export jusqu'à la mission, en passant par la recherche de financement, la sélection des marchés et la stratégie d'entrée. Cet accompagnement par un ORPEX est essentiel.

Compte tenu de l'importance que nous accordons à l'accompagnement dans une démarche d'internationalisation, les deux tiers du temps des employés d'un ORPEX sont consacrés à l'accompagnement d'entreprises, alors que l'autre tiers est utilisé au développement et à la tenue d'activités.

Rappelons que cet accompagnement donne des résultats mesurables puisque près de 8 entreprises sur 10 accompagnées en 2016-2017 ont maintenu ou augmenté leurs ventes à l'international.

La capacité des ORPEX à bien identifier les entreprises exportatrices

Les ORPEX travaillent auprès d'entreprises de toute taille et tous secteurs d'activités. Étant donné que les ORPEX ont en moyenne trois employés et de vastes territoires à couvrir, nous tentons de cibler les entreprises qui ont les ressources humaines et financières pour réaliser leurs projets d'exportation. Si on veut augmenter le nombre d'exportateurs, et augmenter la présence de celles déjà présentes à l'international, il est impératif pour l'ORPEX de rapidement identifier les entreprises qui répondent à ces critères.

La définition de la stratégie de développement propre à chaque région

De par la nature des ressources sur place, des spécificités sectorielles ont évidemment été développées par certaines régions. Il suffit de penser aux ressources minérales en Abitibi et sur la Côte-Nord, aux produits de l'aluminium et de la forêt au Saguenay et aux pêcheries en Gaspésie. Partout, des liens étroits ont été créés avec les Créneaux d'Excellence Accord. Les acteurs de ces régions, incluant l'ORPEX, sont à même de proposer des plans de développement qui tiennent compte de ces spécificités. Même dans les régions fortement multi sectorielles, ce raisonnement demeure valable étant donné que l'ORPEX connaît bien les entreprises exportatrices et les secteurs d'activités dans lesquels elles œuvrent.

ANNEXE 3

Sources utiles :

Principales statistiques relatives aux petites entreprises, janvier 2019 : Innovation, Sciences et Développement économique Canada, Direction générale de la petite entreprise, Direction de Recherche et analyse www.ic.gc.ca/statistiquespe

Rapport global sur la performance des ORPEX 2016-2017: Développement économique Canada

Le Calepin, MESI, Commerce extérieur du Québec, édition 2018

Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2017, Innovation, Sciences et Développement économique Canada

SODIL, 2018, « Les entreprises lanaudoises et l'international : les enjeux d'une priorité »

BDC, 2017 « L'exportation : levier de croissance et de rentabilité pour les PME »

Desjardins, Études économiques, 2014 « Pour un Québec plus prospère et plus entrepreneurial »

Barbara Orser/Industrie Canada. « Les PME Exportatrices canadiennes »,

188-92/2008F-PDF, page 5.

Jorge Niosi et Majlinda Zhegu/Université du Québec à Montréal, 2011, « Études sur l'accompagnement à l'internationalisation des petites et moyennes entreprises »