



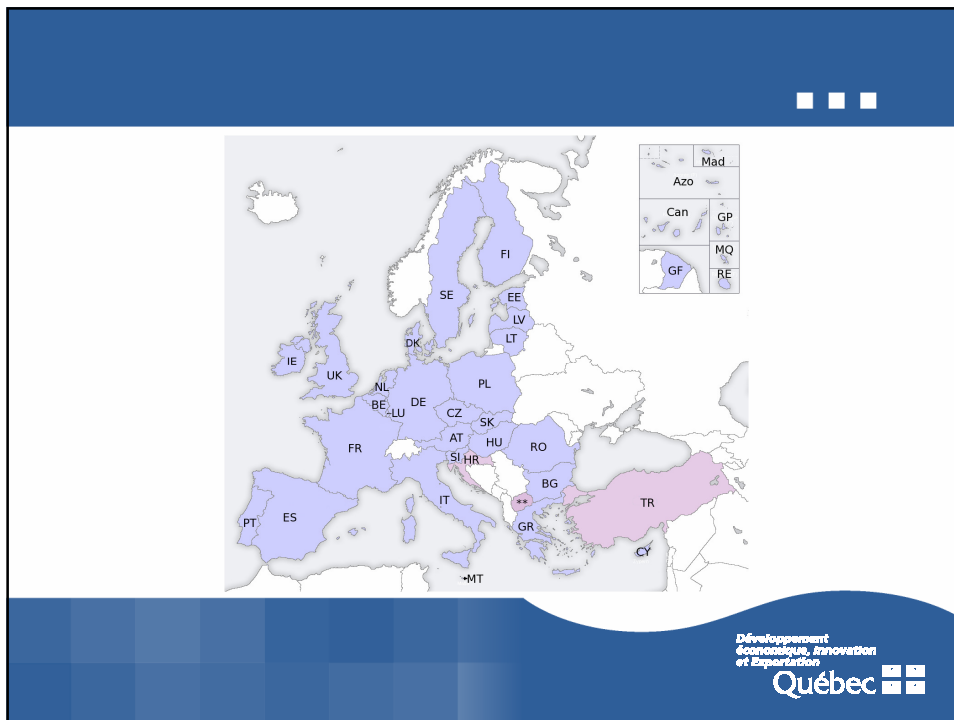
FAIRE AFFAIRES DANS L'EUROPE FRANCOPHONE

*Présenté par
Marie-Andrée Bernard et
Marc Fillion*

4 mai 2010



L'Union européenne



L'Europe n'est pas monolithique

- Elle est constituée d'États, de nations, de régions, qui ont connu des bouleversements dans l'histoire
- L'UE est la première puissance exportatrice mondiale et le second importateur mondial.
- Plusieurs courants de pensée, cultures et particularités locales
- Niveau de vie différent entre la partie ouest et la partie est de l'Europe
- Une multitude de marchés spécifiques d'où l'importance de l'adaptation à la culture d'affaires locale

Marché économique européen



- Harmonisation des normes, standards et procédures de certification et/ou homologation
- Brevet européen de propriété intellectuelle
- Libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes à l'intérieur du marché unique européen
- Monnaie unique: L'Euro
- Harmonisation de la fiscalité
- Programmes européens d'intégration

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec 

Un marché unique plus accessible que l'Asie pour l'exportateur québécois



- Une collaboration internationale plus simple
- Rationalisation des coûts de transaction
- Rationalisation des coûts de transport de marchandise
- Rationalisation de la logistique
- Proximité de nombreuses cultures différentes

▪ Source : Observatoire européen des PME. Commission européenne 2000

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec 

Principaux pays clients du Québec en 2008



▪ Royaume-Uni	1,65 MM \$
▪ Allemagne	1,25 MM \$
▪ France	1,20 MM \$
▪ Pays-Bas	1,20 MM \$
▪ Italie	0,87 MM \$
▪ Belgique	0,63 MM \$
▪ Russie	0,47 MM\$
▪ Suisse	0,22 MM\$
▪ UE	8,4 MM\$

Volume des échanges avec l'UE



- Le volume des échanges entre le Québec et l'UE étaient de 29,8 milliards d'euros en 2008
- En 2007, 25% des sociétés étrangères implantées au Canada provenaient de l'UE, et 41% d'entre elles s'implantent au Québec
- L'UE est le deuxième destinataire des investissements directs étrangers canadiens, dont 25% des investissements québécois à l'étranger
- UE: 2e plus important partenaire commercial du Québec

La Belgique



Comprend 3 RÉGIONS:

Flandre:

- 60% de la population, forte industrialisation depuis les dernières 40 années.
- Automobile, Textiles techniques, Environnement, Production agricole, TIC, Logistique (Anvers, Gand).

Wallonie:

- Économie anciennement basée sur l'acier.
- Centres universitaires et de recherche,
- 5 pôles de compétitivité: Aérospatial, mécanique, Sciences de la vie, Logistique, agroalimentaire.

Bruxelles-Capitale:

- Capitale européenne abritant les sièges sociaux de nombreuses entreprises et organisations internationales (OTAN). Proximité des institutions européennes.
- Coût d'implantation moindre que dans d'autres villes européennes. Excellent site d'implantation pour des entreprises de services (consultation, traduction, lobbying, etc.).

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Statistiques économiques



- En 2008, le PNB de \$378.9 milliards et le PIB par habitant était de 36 500 \$
- Tout comme le Québec, important degré d'ouverture de l'économie sur l'extérieur
- La Belgique: 10^{ème} marché d'exportations du Québec au monde et le sixième parmi les pays de l'Union européenne.
- En 2008, les exportations québécoises vers la Belgique s'élevaient à 626,9 \$ millions et les importations belges à destination du Québec étaient de 963,7 \$ millions.
- Principaux produits exportés par le Québec vers la Belgique: Acier, médicaments, minerais de fer, argent et or, soja, matériaux de transport, machinerie.
- Principaux produits importés par le Québec en provenance de la Belgique: Huile, pétrole, produits chimiques et organiques, médicaments, bières, chocolat, pompes et compresseurs.

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Avantages de la Belgique



- Situation géographique favorable: 1 h 20 de Paris, 1 h 55 Londres, 1 h 30 Amsterdam (3 dec 2009), vol direct Montréal, Air Canada en juin 2010.
- Présence de la Commission européenne: des milliers de consommateurs aisés
- Main-d'œuvre qualifiée et multilingue
- Infrastructures de transport, portuaires et les réseaux de distribution de premier niveau
- Coûts des implantations favorables.

Faire affaires en Belgique



- La Belgique compte environ 45% de francophones et 55% de néerlandophones. Votre communication doit donc être adaptée (documentation, courrier, étiquetage, etc.)
- Éviter de se lier en exclusivité avec un seul agent ou distributeur: les agents belges peuvent couvrir plus d'un territoire
- Adaptez vos produits au goût des consommateurs belges
- La Belgique est un pays multiculturel: 3 régions au goûts différents: c'est donc un excellent marché test.
- Impliquez votre partenaire sur place pour adapter vos produits

Profil économique de la Suisse



- Population de 7,5 millions de personnes
- PIB par habitant de 62 430 \$CA
- Taux de chômage de 2,5% (main-d'œuvre hautement qualifiée)
- Ralentissement économique en 2008 dû à la crise mondiale
- 21e exportateur mondial de biens et 15e de services (l'Union européenne représente 62% du total de ses exportations et 79% de ses importations)
- Très stable économiquement et politiquement, sécuritaire et au 5e rang des pays les moins corrompus du monde

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Relations économiques Québec-Suisse



- 22e pays d'exportation du Québec
- 2008 : Exportations québécoises en Suisse de l'ordre de 220 millions \$ (17% du total canadien) - Turboréacteurs, avions, viandes, pâtes de bois, articles de sports
- 2008 : Importations suisses au Québec de l'ordre de 458 millions \$ (16% du total canadien) – matières protéiques, or, chocolat et fromage, articles pharmaceutiques, médicaments
- 4e pays de contrôle de sociétés étrangères au Québec (103 sociétés suisses présentes et qui créent 3 800 emplois)
- Entente de coopération entre le Québec et la République du Canton du Jura en vigueur depuis 1983 (toutefois peu active)
- Relations liées à la Francophonie, à l'éducation (échanges d'enseignants) et au plan culturel bien développées

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Secteurs forts



- Services financiers (18% du PIB national, 180 000 emplois dans 338 établissements bancaires, 512 milliards de francs suisses)
- Pharmaceutique
- Agroalimentaire (chocolat, fromage)
- Biotechnologies
- Produits de luxe
- Équipements de haute précision

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Particularités territoriales



- La Suisse n'est pas membre de l'Union européenne et a conservé sa monnaie locale (franc suisse), dans un souci de neutralité au plan politique et économique
- On y retrouve 4 langues officielles : allemand, français, italien et romanche
- Membre de l'Espace de Schengen depuis 2005, promulgant l'ouverture des frontières et la libre circulation des citoyens entre les pays signataires
- Juillet 2009 : entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange (AELE – Suisse, Islande, Liechtenstein et Norvège), qui met l'accent sur l'élimination tarifaire
- Siège de nombreuses organisations internationales de prestige (OMS, OMC, OIT)

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

La France – Principaux indicateurs, 2008



- Population: 62 millions
- PIB: 2, 87 MM\$ US
- PIB par habitant: 46 034 \$ US
- Taux de croissance du PIB: 0,3%
- Taux d'inflation: 3,2%
- Taux de chômage: 7,4%
- Exportation des biens et services: 746,9 MM \$
- Importation des biens et services: 827,1 MM \$

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Échanges économiques France-Québec



- Exportation du Québec en France: 1,3 MM \$
- Importation de la France au Québec: 2,9 MM \$
- 64 % des exportations manufacturières du Québec en France sont à haute valeur technologique
- En 2008, la France est le 4e client du Québec dans le monde et le 3e des pays de l'UE-27
- En 2009, il y avait 283 sociétés françaises au Québec (573 au Canada)
- En 2008, les dépenses d'immobilisation au Québec provenant de France étaient de 205 M \$
- De 2004 à 2008, la valeur cumulée des échanges commerciaux entre le Québec et la France se sont élevés à 18,6 MM \$

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Stratégie d'action du MDEIE sur la France



Trois grands axes d'intervention du ministère:

- Consolidation de la coopération économique avec la France
- Identification de secteurs prioritaires
- Soutien à l'implantation en France

Stratégie d'action du MDEIE sur la France (suite)



Consolidation de la coopération économique avec la France

- Actions de natures politiques et administratives (ex. GFQCE)
- Soutien aux projets économiques générés par le Fonds franco-québécois de coopération décentralisée
- Soutien aux créneaux d'excellences québécois dans leur démarche à l'international

Stratégie d'action du MDEIE sur la France (suite)



Identification de marchés prioritaires au niveau européen

- Aéronautique
- Textile technique
- Vêtement et Mode

Stratégie d'action du MDEIE sur la France (suite)



Identification de marchés prioritaires

- Sciences de la vie
- Technologie de l'information et des communications
- Environnement et technologies vertes

Identification de marchés à développer ou à surveiller

- Bâtiment
- Technologies de sécurité et défense
- Plastiques et matériaux composites
- Équipements de transports
- Services aux entreprises: franchise, logistique, ingénierie, etc.

Stratégie d'action du MDEIE sur la France (suite)



Soutien à l'implantation en France

- Dans une optique de consolider les exportations des entreprises québécoises
- Développement de liens privilégiés avec les autorités françaises et des régions françaises
- Documentation appropriée
- Service conseil auprès des entreprises québécoises

Culture d'affaires en France



Ne jamais oublier:

- Les Français ont 2 000 ans d'histoire et d'éducation derrière eux
- Les Québécois, nous avons 400 ans d'histoire et d'éducation derrière nous
- Les Français = Champions de la RÉFLEXION
- Les Québécois = Champions de l'IMPROVISATION

Culture d'affaires en France (suite)



- Les Français sont des gens formalistes: ils respectent les formes strictes de la politesse, de l'étiquette et de la courtoisie
- Ce sont des gens charmants et raffinés
- Les Français sont des gens très respectueux de la hiérarchie
- Respecter les niveaux hiérarchiques: c'est le président de votre compagnie qui peut discuter avec le président d'une société française
- Les décisions se prennent de haut en bas
- Les cadres passent beaucoup de temps à deviner les intentions de leurs patrons

Culture d'affaires en France (suite)



- Si vous négociez avec un directeur de service, par exemple, ayez toujours à l'esprit qu'il devra consulter son patron pour toute décision
- Les réunions servent surtout à avancer des idées, à mettre les choses au clair, afin que le patron puisse décider en dernier ressort: faites attention aux malentendus en croyant que vous êtes arrivé à un accord
- Plus on se situe haut dans la hiérarchie, plus l'atmosphère est rigide

Quelques conseils pratiques en France



- N'ayez aucun complexe concernant votre accent: les Français le trouvent en général charmant
- Attaquez le marché avec confiance et sans complexe: dites vous que vous connaissez sans doute davantage la France que lui le Québec
- Rappelez-vous: le Québec exporte davantage sur les États-Unis, le marché le plus compétitif de la planète, que la France
- N'hésitez pas à utiliser votre connaissance du marché américain pour vous positionner: les entreprises françaises visent souvent ce marché à travers les entreprises québécoises
- Développez une relation personnelle et de confiance avec vos partenaires français (nombreux voyages, repas, etc.)

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Quelques conseils pratiques en France (suite)



- Évitez de brusquer vos interlocuteurs: prendre son temps
- Fournissez une documentation promotionnelle de bonne qualité, en français. Une documentation français/anglais n'est pas mal vue
- Prenez le temps de visiter le marché
- Identifier les salons spécialisés dans le secteur industriel qui vous intéresse
- Utilisez la merveilleuse tradition des déjeuners (dîners) d'affaires: ce sont des occasions d'apprendre à se connaître et non à y "brasser" des affaires
- Si on vous invite à un déjeuner, cela signifie que votre interlocuteur paiera l'addition. Si vous invitez, vous aurez à payer l'addition. On ne partage pas la facture à l'amiable!

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Quelques conseils pratiques



- Identifier la compétition et le niveau d'activité de celle-ci, notamment par leur présence à ces salons
- Lors de vos déplacements, prenez rendez-vous d'avance
- Soyez ponctuel
- Développez vos connaissances générales: elles vous serviront lors de vos déjeuners d'affaires

Quelques conseils pratiques (suite)



- Analyser la stratégie de distribution de la compétition sur place:
 - > Permet de mieux adapter sa propre stratégie en matière de prix et de service
- Vérifier la possibilité d'utilisation de votre marque sur le territoire ciblé:
 - > Vérifier que cette marque a une consonance acceptable en français
- Informez-vous des règles du jeu dans votre secteur (distribution, réglementation, normes, concurrence, etc.)
- Conformez-vous au marquage CE ou autres normes s'appliquant: utiliser les services du CRIQ et réaliser un bilan normatif
- Mettez vos produits en conformité de la réglementation européenne pour aborder le marché européen: n'oubliez pas, votre produit exporté dans un pays de l'UE peut se retrouver partout au sein de l'ensemble des pays de l'UE

Quelques conseils pratiques (suite)



- Adaptez vos produits au goût des consommateurs locaux (design, couleur, emballage, etc.)
- Impliquez votre partenaire sur place pour adapter vos produits
- Établissez votre liste de prix en euros
- Protégez-vous contre les risques de change
- Informez-vous sur les tarifs d'implantation avant de calculer vos prix

Quelques conseils pratiques (suite)



- Participez à des foires commerciales (d'abord comme visiteur), à des missions gouvernementales
- Ayez un site internet complet (et non pas "en construction"), convivial avec un contenu clair et précis. Le premier réflexe d'un interlocuteur est de visiter le site internet. Votre site internet projette une certaine image votre entreprise
- Faites vos SUIVIS!

Stratégies de pénétration de marché



- Distribution directe: A distance ou sur place (via une filiale, une succursale ou l'achat d'une entreprise locale)
- Distribution indirecte: se fait via des intermédiaires commerciaux: Agent commercial, représentant salarié (contrat d'emploi) ou distributeur
- Production licenciée: concession de licence de fabrication à une entreprise européenne (implique un transfert technologique)
- « Joint venture »: Partenariats commerciaux, alliance stratégique

L'entreprise idéale pour exporter en Europe



- A une expérience à l'exportation
- Est stable financièrement
- A une capacité d'investir
- A une capacité d'augmenter sa production
- A une capacité de répondre aux commandes de ses clients européens dans un délai respectable
- A une connaissance des réglementations, accréditations, homologation du produit, assurance-crédit, sorte de paiement

L'entreprise idéale pour exporter en Europe (suite)

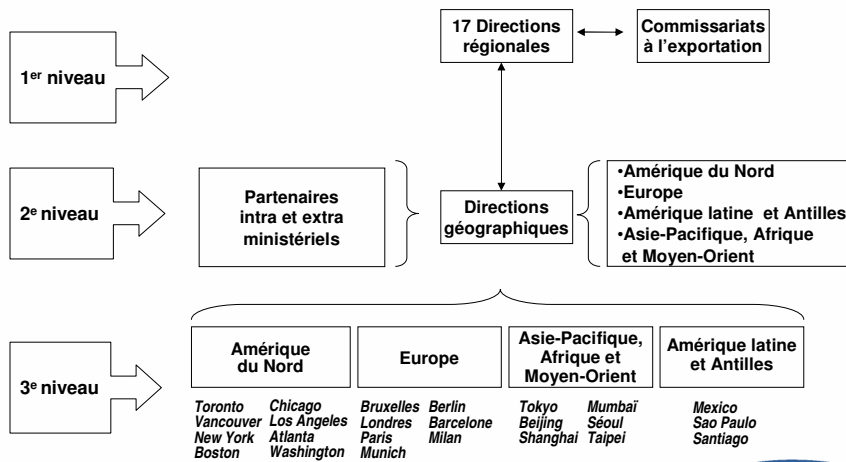


- A une connaissance de la concurrence
- Possède un plan d'affaires structuré à l'international
- Est structurée à l'interne pour exporter
- Possède une documentation appropriée
- A une technologie de pointe, un ou des produit(s) de niche
- A une connaissance des lois du travail, des affaires du marché visé
- A une connaissance de la culture d'affaires sur le marché visé



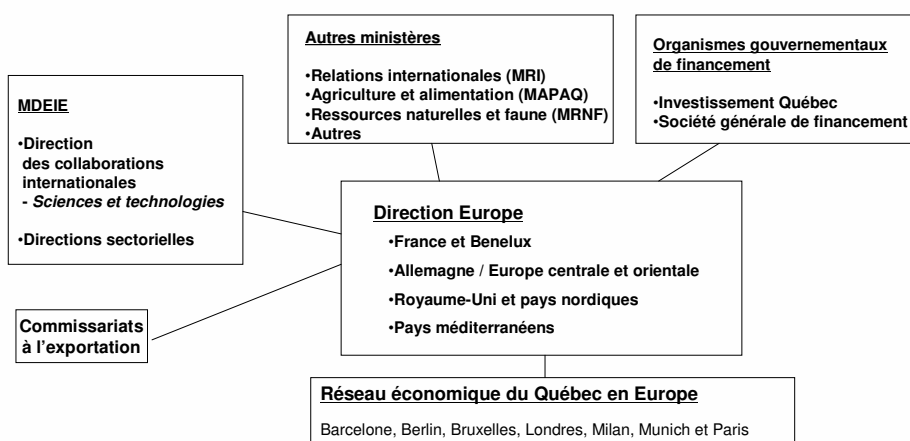
Appui au commerce extérieur offert
par le
MDEIE

Structure d'accompagnement du MDEIE (international)



Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec

Structure d'accompagnement et d'aide sur l'Europe



Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec

Appui aux entreprises



- Préparation et formation à l'international (diagnostic, plan)
- Information commerciale et stratégie sur un marché
- Aide à l'identification d'occasions d'affaires, de partenaires, de conditions d'accès au marché et de distributeurs
- Aide à la recherche de normes et réglementations spécifiques
- Participation à des missions ciblées, accueil d'acheteurs et partenaires étrangers
- Aide financières

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Appui aux entreprises



Notre équipe peut vous aider à:

- Faire réaliser une validation de produits
- Qualifier un agent ou un distributeur local
- Établir un partenariat industriel
- Négocier un transfert technologique
- Réaliser une implantation (fusion, acquisition, ouverture de bureau)
- Conclure un contrat de vente

Développement
économique, innovation
et Exportation

Québec

Trois types d'aide financière



- Programme d'aide aux entreprises (PAE)
 - Volet développement de marchés
- Programmes d'accords industriels
 - UBIFrance-Québec, Québec-Belgique, Québec-Bavière, Québec-Catalogne
- Programme de soutien aux partenariats et aux filières industrielles (PSPFI)
 - Une aide à des organismes au service des entreprises

Programme d'aide aux entreprises (PAE)

Volet développement de marchés



Aide aux entreprises individuelles

- Au moins **500 000 \$** de ventes **hors Québec** pour les projets de développement de marchés hors Québec
- D'autres critères adaptés aux entreprises de service

Aide à des regroupements d'au moins 3 entreprises

- Projets hors Québec
 - Premières démarches sur un nouveau marché circonscrit
 - Préparation d'une soumission sur invitation
- Mêmes règles d'admissibilité que pour les projets d'entreprises individuelles
- Une des entreprises partenaires agit comme pilote du projet et assume la gestion de l'entente avec de MDEIE

Projets de développement de marchés Entreprises individuelles

Projets	Dépenses admissibles *
Étude de marché	Honoraires externes, déplacements et frais de séjour
Plan d'affaires internationales	Honoraires externes et leurs frais de déplacement et de séjour
Normes à portée internationale	Honoraires externes
Conformité à des mesures de sécurité aux frontières	Honoraires externes
Implantation à l'étranger	Honoraires externes, déplacements et séjour, location d'espace en centres d'affaires
Embauche d'un spécialiste	Salaire du candidat
Négociation d'ententes	Honoraires externes, frais de déplacement et de séjour
Foire commerciale	Location et aménagement d'espace, déplacements d'une personnes

* Non exhaustif : d'autres dépenses peuvent être admissibles et certaines restrictions s'appliquent

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec

Pourcentages d'aide / Aide maximale

	% PAE	Aide maximale par année financière
	% d'aide gouvernementale	
Projets individuels	40 %	50 000 \$
	50 %	
Projets en réseau	50 %	100 000 \$
	60 %	

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec

Programmes d'accords industriels (Ubifrance-Québec, Bavière, Belgique et Catalogne) ■

- Vous avez déjà un partenaire dans l'un de ces territoires?
- Votre projet concerne:
 - > La création d'une filiale?
 - > La création d'une société mixte?
 - > La fabrication sous licence?
 - > Un transfert technologique?
 - > L'exploitation d'un procédé?
 - > Le développement conjoint d'un produit ou d'un procédé?

Programmes d'accords industriels (Ubifrance-Québec, Bavière, Belgique et Catalogne) (suite) ■ ■ ■

- Aucun chiffre d'affaires minimum n'est exigé, mais la capacité technique et financière de réaliser le projet envisagé est l'un des premiers critères d'acceptation.
- Le programme ne s'adresse pas aux entreprises qui recherchent un distributeur commercial.

Programmes d'accords industriels (Ubifrance-Québec, Bavière, Belgique et Catalogne) (suite)



Nature de l'aide par projet

- Accompagnement, conseils et soutien lors de vos déplacements à l'étranger
- Émission d'un avis de pertinence
- Billet d'avion et montant forfaitaire

Comment avoir accès à nos programmes?



- Contacter la direction régionale du MDEIE
- Entrer dans une démarche d'accompagnement
- Le conseiller en développement économique fera appel aux ressources du MDEIE, dont celles de la Direction Europe, pour bien vous conseiller
- Le cas échéant, il vous proposera une aide financière adaptée à vos besoins

Pour connaître l'adresse
du bureau du MDEIE de votre région ■ ■ ■

www.mdeie.gouv.qc.ca

Onglet *RÉGION*
Colonne à gauche:
Bureaux régionaux

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec ■ ■ ■



Pour nous rejoindre directement



Direction Europe
380 rue Saint-Antoine ouest, 5e étage
Montréal (Québec)
Téléphone: (514) 499-2185
Télécopieur: (514) 873-1540
marc.fillion@mdeie.gouv.qc.ca

www.mdeie.gouv.qc.ca
www.euroaffaires.qc.ca
<http://www.gouv.qc.ca/portail/quebec/international/france/>
<http://www.gouv.qc.ca/portail/quebec/international/belgique/accueil/bruxelles>

Développement
économique, innovation
et Exportation
Québec